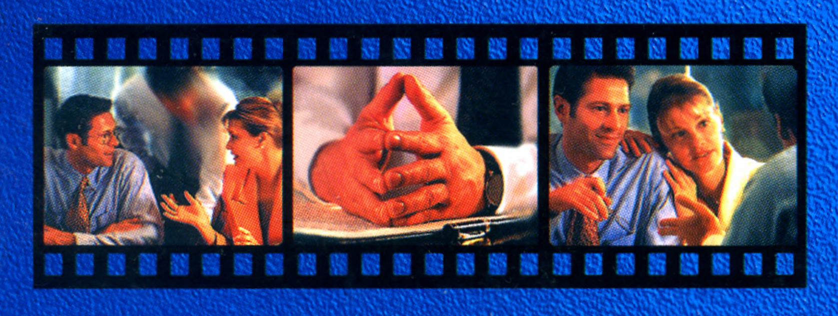
ЗОЛОТОЙ ФОНД ПСИХОТЕРАПИИ

Р. Нельсон-Джоунс

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА консультирования

3-е международное издание

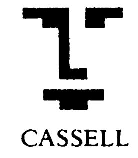





ЗОЛОТОЙ ФОНД ПСИХОТЕРАПИИ

Richard Nelson-Jones

The Theory and Practice of Counselling



CASSELL

Р. Нельсон-Джоунс

ТЕОРИЯ и ПРАКТИКА консультирования



Санкт-Петербург
Москва · Харьков · Минск
2002

Ричард Нельсон-Джоунс

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Серия «Золотой фонд психотерапии»

Перевели с английского Е. Волков, И. Волкова

Главный редактор издательства	*Е. Строганова*
Зав. психологической редакцией	*Л. Винокуров*
Научные редакторы	*Л. Куликов, С. Ларионов*
Ведущий редактор	*М. Лебедева*
Литературный редактор	*О. Катанугина*
Художник обложки	*К. Радзевич*
Корректоры	*Н. Викторова, М. Рошаль*
Оригинал-макет подготовила	*Е. Ванчурина*

ББК 53.57+88.6 УДК 615.851

Нельсон-Джоунс Р.

Н49 Теория и практика консультирования. — СПб.: Питер, 2002. — 464 с.: ил. — (Серия «Золотой фонд психотерапии»).

ISBN 5-8046-0066-4

В книге известного британского психолога и психотерапевта излагаются теоретические основы современных методов психотерапии и психологического консультирования. Эта книга признана во всем мире одним из лучших учебных пособий по теории консультирования, в том числе авторами описываемых в нем методов. Аудитория книги: профессиональные психологи, преподаватели, студенты и аспиранты психологических специальностей, педагоги, медицинские и социальные работники.

ISBN 5-8046-0066-4
ISBN 0-304-33135-X (англ.)

ЗАО «Питер Бук». 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, 67.
Лицензия ИД № 01940 от 05.06.00.
Подписано в печать 31.01 02. Формат $70\times100^1/_{16}$. Усл. п. л. 40,3. Доп. тираж 5000 экз Заказ № 2745.
Отпечатано с готовых диапозитивов в ФГУП «Печатный двор» им А. М. Горького
Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр , 15

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА

Во многих странах консультирование является широко распространенным видом деятельности психолога, а консультативная психология — интенсивно развивающимся разделом психологии. Книга, которую вы держите в руках, имеет существенные отличия от других изданий по консультативной психологии, вышедших в России за последние годы. Главная особенность в том, что она обладает всеми достоинствами хорошего учебника. Материал изложен в систематизированном виде, по единой схеме для всех обсуждаемых теорий консультирования, с определением основных понятий. Даны вопросы для повторения и вопросы для самоанализа практикующему психологу.

Ричард Нельсон-Джоунс имеет более чем тридцатилетний опыт консультирующего психолога и преподавателя в крупных университетах ряда стран мира. Кроме того, он является автором оригинального подхода в консультировании. Эти обстоятельства сыграли благотворную роль в рождении книги, отборе материала и его структурировании. В ней представлен аналитический обзор современных теорий консультирования. Автор знакомит с принципами и методами мультимодального консультирования, консультирования реальностью, консультирования по жизненным умениям, а также с рядом других концепций, которые сегодня еще мало известны российским специалистам. Непосредственное общение Нельсон-Джоунса по ходу создания книги со многими авторами теорий, с их ближайшими учениками позволило достичь необходимой точности в передаче идей признанных творцов психологии и психотерапии двадцатого века.

Психологическое консультирование — это диалог индивидуальностей, диалог уникальных личностей. Для диалога недостаточно обычного языка общения, недостаточно слов. Необходимо соединение разных взглядов на мир, взаимопонимание, контакт внутренних миров. Клиент выбирает консультанта интуитивно, часто ориентируясь на его формальные характеристики, воспринимая как специалиста или испытывая доверие и притяжение к нему как к личности. Задачи консультанта более широки, более сложны. Он в большей степени ответственен — состоится или не состоится диалог. Именно он ищет и путь к индивидуальности, выбирает тот профессиональный инструмент, который позволит сделать общение действительно глубоким, а консультирование — эффективным. Незаменимым помощником в этом трудном процессе выступают знания современных достижений консультативной психологии.

Большую ценность книга представляет для начинающего психолога-консультанта, поскольку в ней дан широкий охват наиболее популярных на сегодняшний день теорий консультирования. Такое издание облегчает сравнение разных подходов, оценку сильных и слабых сторон, выбор того, который более всего соответствует собственной индивидуальности и специфике задач, решаемых в психологической практике, в социальной работе, в работе с кадрами, в клинической деятельности.

Без сомнения, книга будет интересна для многих психологов, психотерапевтов, аспирантов и студентов разных специальностей, предполагающих работу с людьми.

Леонид Куликов,
доктор психологических наук

ПРЕДИСЛОВИЕ

Добро пожаловать!

Добро пожаловать во второе издание «Теории и практики консультирования»! Приступая к написанию этого учебника, я ставил своей целью дать читателю ясное представление о важнейших понятиях некоторых основных теорий и практическом опыте, которые оказывают влияние на формирование взглядов специалистов, работающих в сфере гуманитарных услуг. Все те, кто занимается консультированием, оперируют теоретическими схемами, которые помогают ответить на следующие вопросы: как клиенты стали такими, какими они являются в настоящее время, что питает их проблемы и как им можно помочь измениться. В этой книге я, придерживаясь строгой системы, представляю различные теоретические подходы. Моя цель — не только помочь вам выбрать наиболее подходящий способ консультирования, но и изложить главные причины того, почему вам следовало бы консультировать именно таким образом. Кроме того, я стремился вызвать у вас желание добиваться более глубокого понимания собственного поведения. Теории консультирования можно рассматривать как теории развития человеческого общества, а также как теории развития личности. Эти теории есть смысл использовать не только консультантам и их клиентам, но и многим другим людям, в том числе вам!

Предполагаемый круг читателей

При написании этой книги я предполагал, что ее будут использовать в качестве базового учебника те, кто обучается на курсах теории консультирования по программам высшего и постдипломного образования и специализируется в сферах подготовки психологии, социальной работы, консультантов, подготовки медицинских сестер, управления персоналом, управления развитием карьеры, руководства процессом обучения, социального обеспечения, подготовки учителей, а также в других образовательно-гуманитарных сферах. Я также предполагал, что эту книгу будут использовать в качестве учебника на курсах по консультированию, которые организуются различными агентствами. Кроме того, я считаю, что эта книга может явиться хорошим введением в теорию личности для студентов старших курсов, занимающихся поведенческими и социальными науками. Я надеюсь, что академически-прикладная направленность этой книги заинтересует многих студентов и их преподавателей.

Содержание

Книга состоит из семи частей, в которых выборочно, но вместе с тем детально изложены вопросы, имеющие отношение к теории и практике консультирования. Первая часть содержит вводную главу, в которой рассматриваются некоторые точки зрения на

консультирование и определяется, чего можно достичь при использовании теории консультирования. Вторая часть включает в себя главы, посвященные четырем различным теоретическим подходам, которые в широком смысле можно назвать гуманистическими. Это следующие типы консультирования: личностно-центрированное консультирование Роджерса, гештальт-консультирование Перлса, трансактный анализ Берна и консультирование по реализму Глассера. Третья часть содержит две главы, в которых представлены имеющие наибольшее значение современные экзистенциальные подходы к консультированию. Эти главы посвящены экзистенциальному консультированию Ялома и Мэя и логотерапии Франкла. По причине большого влияния психоанализа Фрейда (как в прошлом, так и в настоящее время) на развитие теории и практики консультирования, в четвертую часть книги я включил главу, посвященную подходу Фрейда.

В пятой части я фокусирую внимание читателя на традиционной бихевиоральной теории и практике. В главе, посвященной бихевиоральной теории, рассмотрен научный вклад Павлова, а также Уотсона, Скиннера, Вольпе и Айзенка. В главе, посвященной бихевиористской практике, дается обзор воздействий, основанных на бихевиоральной теории. Так, например, в этой главе рассматриваются систематическая десенсибилизация и методы подкрепления. Шестая часть посвящена когнитивному и поведенческому консультированию и начинается с главы, содержащей информацию о социально-когнитивной теории Бандуры, которая подвергает сомнению целесообразность исключительной сосредоточенности традиционных бихевиористов на наблюдаемом поведении. В следующих двух главах представлены рационально-эмотивное поведенческое консультирование Эллиса и когнитивное консультирование Бека. Седьмая, заключительная, часть книги посвящена анализу двух различных методов работы с использованием нескольких подходов одновременно. В этом разделе рассматриваются «технически-эклектическое» мультимодальное консультирование Лазаруса и разработанное мною «интегративное» консультирование по жизненным умениям.

Главный акцент в этой книге я делаю на индивидуальном консультировании. Поэтому здесь отсутствуют главы, посвященные семейному и групповому консультированию, хотя каждая из этих тем, возможно, заслуживает освещения в отдельной книге. Также я решил не включать в данную книгу материал, имеющий отношение к узко специальным областям, например к карьерному, мультикультурному или феминистскому консультированию (хотя я считаю эти виды консультирования чрезвычайно важными).

Я воздержался от оценки различных консультационных подходов в конце каждой главы по трем следующим причинам: во-первых, я не хотел, чтобы читатель подумал, что я критикую теоретиков, которых просил помочь мне адекватно представить разработанные ими подходы; во-вторых, я хотел предоставить читателю возможность составить собственное мнение после прочтения каждой главы и проработки содержащегося в ней материала; и, в-третьих, собственные идеи я излагаю в заключительной главе книги.

Те из вас, кто знаком с первым изданием книги, заметят следующие основные изменения в новом издании: использование в заглавии слова «консультирование» вместо словосочетания «психология консультирования»; добавление глав, посвященных гештальтистскому, экзистенциальному, когнитивному консультированию, логотерапии, консультированию по жизненным умениям, а также социально-когнитивной теории; рассмотрение теории и практики при анализе каждого подхода в одной главе, вместо

разделения книги на две самостоятельные части — теоретическую и практическую; изъятие глав, посвященных групповому консультированию и психологическому образованию; отсутствие фокусировки на специфических видах консультирования, например на консультировании, при котором рассматриваются проблемы взаимоотношений.

Что характерно для данной книги

Я хотел бы обратить ваше внимание на следующие особенности этой книги.

- **Авторитетность.** Я стремился представить каждый теоретический подход максимально адекватно и с учетом последних научных разработок. Например в процессе написания книги я вступал в контакт с ныне живущими теоретиками, чтобы получать самые свежие материалы из первых рук. Кроме того, я давал этим специалистам возможность просматривать главы, посвященные разработанным ими методам работы, и предлагать изменения.
- **Полное и ясное изложение.** Большинство глав написаны в соответствии со стандартной системой подзаголовков, что позволяет читателю убедиться в том, что каждый подход представлен детально и понятно. Эта система такова: тезисы, введение, основные положения, нововведения, «почему люди ведут себя неадекватно», практика, вопросы для повторения и самоанализа и библиография. Эта стандартная форма изложения материала поможет вам как в изучении различных теорий, так и в их критическом анализе.
- **Доступность языка.** Я отдавал предпочтение простому доступному языку и старался в основном использовать уже «устоявшиеся» термины и понятия, к которым обычно прибегают специалисты.
- **Вопросы, помогающие лучше понять и проработать книгу.** Для того чтобы должным образом изучить теорию консультирования, необходимо понять основные концепции. Каждая глава заканчивается вопросами, с помощью которых можно проверить свое понимание главных идей. И вопросы для повторения, и резюме в начале глав призваны помочь при просмотре материала перед написанием семестровых работ и прохождением тестов.
- **Фокусировка внимания на личностном росте.** Помимо вопросов для повторения, в конце каждой главы есть вопросы для самоанализа. Эти вопросы должны помочь вам более глубоко изучить теорию и в какой-то мере развить свою личность, применяя к самому себе концепции и методы, о которых идет речь в каждой конкретной главе.
- **Помощь в дальнейшем изучении теории и практики консультирования.** Я хотел призвать вас к использованию глав этой книги в качестве ступеней к изучению первоисточников. В конце каждой главы приводится библиография.

Благодарности

Я глубоко благодарен тем людям, чьи труды представлены в моей книге. Каждый из этих специалистов внес большой вклад в развитие теории и практики консультиро-

вания. Я хочу особо поблагодарить за предоставление материала для данной книги Альберта Бандуру, Аарона Бека, Альберта Эллиса, Арнольда Лазаруса и Ирвина Ялома. Я беру на себя полную ответственность за конечный результат, но при этом я глубоко благодарен за просмотр набросков глав и ответную реакцию на них Альберту Бандуре, Эндрю Батлеру (за Аарона Бека), Марджори Демпстер (за Уильяма Глассера), Винди Драйдену, Альберту Эллису, Арнольду Лазарусу, Яну Стюарту, Брайану Торну, Марджори Вейсхаар, Францу Везели (за Виктора Франкла) и Петрушке Кларксону.

Я благодарю издательство *Cassell* за заказ книги, а также благодарю предоставленного мне издательством редактора Наоми Руфь за помощь в повышении качества книги, за постоянное поощрение, за одобрение моих писательских усилий и за общую поддержку.

И последнее (по порядку, но не по важности): я благодарю всех читателей «Теории и практики консультирования» за их заинтересованность и снисходительность. Я надеюсь, что работа с этой книгой значительно обогатит ваш опыт.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ
Вводная

Глава 1
Введение

ТЕЗИСЫ

- Консультирование можно рассматривать как особый вид отношений помощи, как некий репертуар возможных воздействий, как психологический процесс. Или же консультирование можно рассматривать с учетом его задач, с точки зрения клиентов и самих консультантов. Невозможно четко разграничить консультирование и психотерапию.

- В теориях консультирования формулируются основные, до некоторой степени подтвержденные принципы, которые касаются некоторых наблюдаемых явлений. Тремя главными функциями теорий консультирования являются обеспечение концептуальными структурами, разработка терминологии и проведение исследований.

- При разработке теорий консультирования наиболее важными являются следующие аспекты: исторические и культурные предпосылки; биографии теоретиков, особенности их личности, интерес к записи и передаче идей, профессиональный опыт в сочетании с разочарованиями; исследования; влияние других теоретиков; представления, почерпнутые из дисциплин, не относящихся к сфере психологии.

- Теории консультирования можно использовать и во благо, и во зло. Потенциальные негативные аспекты теорий консультирования следующие: ограниченность сферы, на которой делается фокусировка, жесткость консультанта,

неэтичность коммерческих операций, чрезмерное утомление клиентов, стремление к сохранению статус-кво.

- **Вы можете получить информацию о теориях консультирования не только работая над данной книгой, но и применяя эти теории к самим себе, изучая первоисточники, вторичные источники и анализируя отдельные случаи, просматривая и слушая аудиовизуальный материал, посещая учебные курсы и семинары, а также консультируясь у квалифицированных практиков лично.**

ЧТО ТАКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ?

Термин «консультирование» применяется в нескольких случаях. Например, консультирование можно рассматривать как особый вид отношений помощи, как некий репертуар возможных воздействий, как психологический процесс. Кроме того, консультирование можно рассматривать с учетом его задач или его отношения к психотерапии, а также с точки зрения консультантов. Я последовательно остановлюсь на каждом из этих вариантов.

Консультирование как вид отношений помощи

Фактически все консультанты соглашаются с тем, что хорошие отношения помощи необходимы для эффективной работы с клиентами. Некоторые специалисты полагают, что наличие этих факторов не только необходимо, но и достаточно для того, чтобы с клиентами произошли конструктивные изменения (Rogers, 1957). Ряд консультантов считают необходимым оговаривать основные характеристики отношений помощи. Сейчас будет достаточно отметить, что эти предлагаемые консультантами характеристики — иногда их называют «стержневыми (сердцевинными) условиями» — следующие: эмпатическое понимание, уважительное отношение к потенциальной возможности клиента самому строить свою жизнь, конгруэнтность, или подлинность (искренность), отношений. Также реализовать отношения помощи можно посредством «активного слушания» или «слушания в сочетании с вознаграждением». Большинство специалистов, рассматривающих консультирование преимущественно как особый вид отношений помощи, являются приверженцами теории и практики личностно-центрированного консультирования.

Консультирование как репертуар воздействий

Большинство консультантов не считают использование отношений помощи достаточно эффективным для того, чтобы у клиента произошли конструктивные изменения. Поэтому многие специалисты вынуждены использовать определенный репертуар воз-

действий в дополнение к отношениям помощи. Альтернативой воздействиям являются методы консультирования и стратегии помощи. Консультанты, имеющие репертуары воздействий, должны определить, какие воздействия следует применять по отношению к различным клиентам и какова вероятность успеха. Репертуары воздействий, используемые консультантами, отражают их теоретическую ориентацию: например, консультанты-психоаналитики используют психоаналитические воздействия, специалисты в области рационально-эмотивного поведенческого консультирования прибегают к рационально-эмотивным поведенческим воздействиям, а гештальт-консультанты применяют гештальт-воздействия. Некоторые консультанты являются эклектиками и пользуются воздействиями, которые описываются в различных теориях. Корсини идет даже дальше и пишет: «Я убедился, что в психотерапии имеет значение, *кто* делает, *как* и *кому*, — *кто-как-кому* фактор» (Corsini, 1989, p. 10). Корсини предполагает, что наряду со специфическими воздействиями большое значение имеют личность консультанта и отношения в диаде консультант—клиент.

Консультирование как психологический процесс

В данной книге слово «консультирование» применяется в качестве сокращенного варианта термина «психологическое консультирование». Рассматривается ли консультирование как особый вид отношений помощи, характеризующихся «стержневыми условиями», или как репертуар воздействий, которые описываются в различных теориях, консультирование является психологическим процессом. Основные причины фундаментальной связи между психологией и консультированием следующие. Во-первых, цели консультирования имеют связанный с сознанием аспект. В различной степени все консультационные подходы фокусируются на изменении чувств, мыслей и действий людей таким образом, чтобы люди могли жить более эффективно. Во-вторых, процесс консультирования является психологическим. Консультирование не является чем-то статичным, оно подразумевает обмен мыслями между консультантами и клиентами, а также протекание мыслительных процессов отдельно у консультантов и у клиентов. Кроме того, большая часть информации, полученной при консультировании, проявляется в сознании клиентов в интервалах между занятиями, а также в периоды, когда клиенты пытаются помочь себе сами после окончания консультирования. В-третьих, основополагающие теории, из которых «произрастают» цели консультирования и использующиеся в нем воздействия, являются психологическими. Многие главные теоретики консультирования, например Роджерс и Эллис, — психологи. Некоторые ведущие теоретики, например Бек и Берн, — психиатры. В-четвертых, большой вклад в создание теорий консультирования внесли специалисты, проводящие психологические исследования; кроме того, результаты психологических исследований используются при оценке процессов консультирования и его результатов.

Цели консультирования

Консультанты могут иметь разные цели в отношении разных клиентов, например специалисты в области консультирования могут помогать клиентам выходить из де-

прессивного состояния, связанного с эмоциональными потерями в прошлом, справляться с текущими проблемами, переживать переходные периоды, принимать решения, выходить из кризисных ситуаций, развивать специфические жизненные умения. Иногда цели консултирования разделяют на цели, связанные с исправлением (коррекцией), и цели, связанные с обеспечением роста или развития.

Разделительная линия между исправлением слабостей и развитием сильных сторон является нечеткой. Достижение как целей, связанных с коррекцией, так и целей, связанных с развитием, может обеспечивать выполнение профилактических функций. Хотя по большей части консультирование является коррекционным, консультанты фокусируют свое внимание на решении задач развития, причем на решении задач развития подавляющего большинства обычных людей, а не на удовлетворении потребностей меньшинства, более заметно выведенного из состояния душевного равновесия.

Задачи развития — это задачи, с которыми люди сталкиваются на разных этапах своей жизни. Например, это переход к независимому существованию, поиски партнера, воспитание детей и адаптация к старости. Для достижения целей, связанных с развитием, необходимо как подавление негативных черт, так и усиление положительных качеств. В консультировании большое внимание уделяется достижению состояния психологического комфорта и сохранению душевного здоровья (Jahoda, 1958). Описав характерные качества людей, полностью реализующих свои способности (самоактуализирующихся), Маслоу сделал попытку рассмотреть цели консультирования скорее с учетом их отношения к развитию, чем к лечению (Maslow, 1970). По Маслоу, полная самоактуализация подразумевает реализацию творческих способностей, автономию, социальную реализацию и способность сосредоточиться на решении проблем.

Консультанты, независимо от избранного ими теоретического направления, придают особенно большое значение повышению личной ответственности клиентов за ход их собственной жизни. Клиентам необходимо делать выбор, который даст им возможность чувствовать, думать и действовать эффективно. Клиенты должны быть способны испытывать и выражать чувства, думать рационально и предпринимать эффективные действия, только тогда они смогут добиваться своих целей. Клиенты постоянно делают выбор. Как отмечает Маслоу: «Выбирать развитие и рост вместо страха по дюжине раз на дню значит дюжину раз в день делать шаги по направлению к самоактуализации» (Maslow, 1971, p. 47).

Консультанты работают наиболее эффективно тогда, когда им удается научить своих клиентов помогать самим себе после окончания консультирования. Итак, конечная цель консультирования — научить клиентов оказывать помощь самим себе и таким образом научить их быть своими собственными консультантами.

Кто занимается консультированием?

Консультированием занимается широкий круг людей. Ниже перечислены четыре категории людей, которые практикуют консультирование, но не обязательно являются консультантами как таковыми.

Во-первых, это профессионалы, работающие в различных службах помощи, в том числе консультанты, консультирующие психологи, специалисты, помогающие «сде-

лать карьеру», социальные работники, психиатры. Во-вторых, это консультанты-добровольцы, умеющие оказывать квалифицированную помощь. Такие люди работают в брачных агентствах, консультационных молодежных центрах, различных добровольных агентствах. В-третьих, это люди, использующие элементы консультирования в своей работе, например работники сферы социального обеспечения, медицинские сестры, учителя, инспекторы, священнослужители, врачи, профсоюзные деятели. В-четвертых, это неформальные консультанты, помогающие окружающим наладить повседневные взаимоотношения.

Практически каждый может оказывать помощь в развитии потенциальных способностей другим — брачным партнерам, коллегам по работе, детям, друзьям.

Консультирование и психотерапия

Невозможно провести четкую границу между консультированием и психотерапией. И консультирование, и психотерапия представляют собой скорее многоэлементные, чем однородные области знания и деятельности. Более правильным будет рассматривать консультационные подходы и методы психологической терапии. И консультирование, и психотерапия основываются на «плановом применении методик, разработанных на базе общепринятых психологических принципов» (Meltzoff, Kornreich, 1970, p. 6).

Попытки провести четкую границу между консультированием и психотерапией основываются на следующих различиях между ними: психотерапевты делают акцент на личной перемене какого-либо рода, в то время как консультанты стремятся прежде всего помочь людям в использовании имеющихся у них ресурсов и в улучшении качества их жизни (Tyler, 1961); по сути, консультирование и психотерапия представляют собой одно и то же, отличие между ними только количественное и состоит оно в том, что терапевты больше, по сравнению с консультантами, слушают своих клиентов и меньшее время тратят на информирование, предложение советов и объяснения (Corsini, 1989); психотерапевты имеют дело с более тяжелыми расстройствами, и «психотерапия» является в большей степени медицинским термином, чем «консультирование».

Как консультанты, так и психотерапевты используют одни и те же теоретические модели и «подчеркивают, что необходимо ценить клиента как личность, выслушивать его сочувственно, воспринимать сказанное и поощрять стремление клиента помогать самому себе и отвечать за свои поступки» (BPS Division of Clinical Psychology, 1979, p. 6).

Многие психологи, например Труа и Каркхуфф (Truax and Carkhuff, 1976), Кори (Corey, 1993), Паттерсон (Patterson, 1974, 1986), используют термины «консультирование» и «психотерапия» попеременно, а Паттерсон делает вывод, что существенных различий между этими понятиями не существует. Я согласен с утверждением, что в консультировании и психотерапии есть много общего. Тем не менее в этой книге я преимущественно использую термины «консультирование» и «консультант», а не термины «психотерапия» и «психотерапевт». Отчасти я делаю это для того, чтобы быть последовательным, а отчасти потому, что я считаю термин «консультирование» менее «элитным», чем термин «психотерапия».

ЧТО ТАКОЕ ТЕОРИЯ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ?

Что такое теория?

Холл и Линдзи пишут: «Теория — это неподтвержденная гипотеза или предположение, касающееся реальности, относительно которой еще точно не известно, такова ли она, как это предполагается. Когда теория подтверждается, она становится фактом» (Hall, Lindzey, 1970, p. 10). Эти авторы проводят слишком четкую границу между теорией и фактом. Суть теории, скорее, заключается в формулировании принципов, лежащих в основе определенного наблюдаемого феномена, подлинность которого в какой-то мере доказана. Критерием действенности теории является степень верности разработанных на основе данной теории прогнозов, которые подтверждаются (или не подтверждаются) после сбора относящихся к делу данных. Чем больше теория получает подтверждений, чем больше находится доказательств верности этой теории, тем она точнее. Факты скорее усиливают, чем заменяют теории.

Теории состоят из набора сформулированных исходных положений и концепций, в идеале связанных друг с другом и соответствующих друг другу по содержанию. Исходные положения и концепции теории должны образовывать содержательную структуру, с помощью которой можно охватить феномен, который данная теория стремится описать и объяснить. Вполне допустимо использовать исходные положения и концепции теории с целью создания гипотез для проверки обоснованности данной теории. Более того, с помощью теории можно расширять соответствующую область знаний посредством стимулирования изучения отношений между явлениями, которые ранее не исследовались.

Функции теорий консультирования

Что именно несут в себе теории консультирования? Почему они полезны? Консультанты не могут не быть теоретиками консультирования. Каждый консультант делает предположение относительно того, как клиент стал тем, кем он является на данный момент, и думает о том, какой должна быть перемена. Тремя главными функциями теорий консультирования являются обеспечение концептуальными структурами, разработка терминологии и проведение исследований.

Теории как концептуальные структуры

Консультанты постоянно принимают решения. Они постоянно решают, как можно интерпретировать поведение клиентов, как следует обращаться с ними и реагировать на их слова в каждый конкретный момент консультационных встреч. Теории дают консультантам концепции, позволяющие им систематично думать о человеческом развитии и консультационной практике.

Главные элементы консультационных теорий следующие: 1) формулировка основных положений, лежащих в основе теории; 2) объяснение сведений о «полезном» и «бесполезном» поведении; 3) объяснение приверженности неадекватному поведению и постоянного совершения полезных или бесполезных поступков; 4) объяснение того, как можно помочь клиентам изменить свое поведение и закрепить достижения после окончания консультирования. На рис. 1.1 показано, как можно рассматривать теории консультирования в качестве структур, содержащих модель человеческого развития и модель практики.

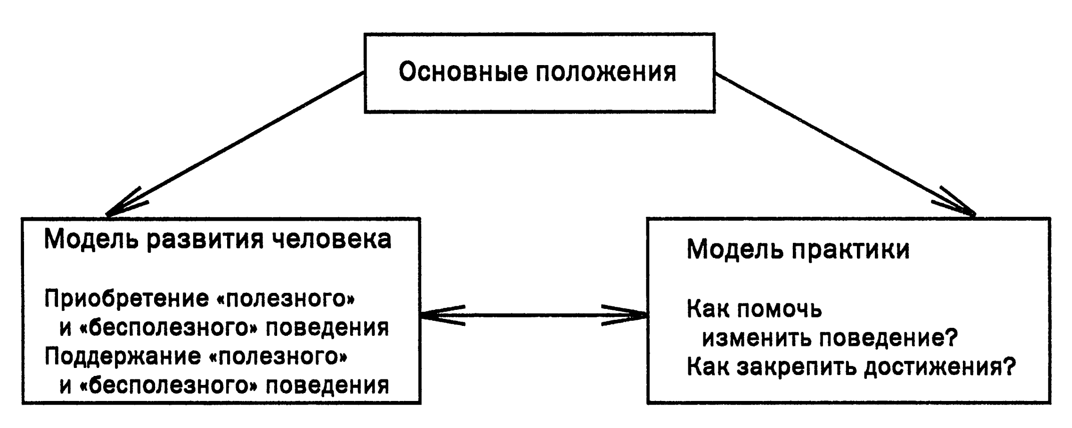


Рис. 1.1. Представление элементов теории и их взаимосвязей в виде диаграммы.

Читая о различных теориях консультирования, вы можете обратить внимание на то, что многие, пожалуй, даже большинство, имеют своего рода провалы в концептуальной структуре, причем весьма заметные. Эти теории являются скорее неполными, чем всеобъемлющими. Отсутствие некоторых концепций в теориях неявное. Теоретики выбирают для более полной обработки те элементы теории, которые они считают наиболее важными. Например, рационально-эмотивная теория поведения Эллиса включает в себя несколько различных концепций, объясняющих, почему поведение индивидуума на данный момент именно такое, а не то, каким оно было изначально.

Олпорт (Allport, 1962) предположил, что, каким бы превосходным ни было зрение консультантов, они всегда смотрят на своих клиентов через профессиональные очки с тремя видами линз, достойными специального исследования. Эти линзы следующие: а) рассматривание людей в качестве реагирующих существ (как в бихевиоризме); б) рассматривание людей в качестве существ, реагирующих глубоко в подсознании (как в психоанализе); в) рассматривание людей в качестве «существ в процессе становления» (как в так называемой гуманистическо-экзистенциальной психологии). Сейчас, спустя более чем 30 лет, набор из трех линз Олпорта следует пополнить «когнитивными» и «когнитивно-поведенческими» линзами. Кроме того, все большее число консультантов находят, что отдельные линзы излишне ограничивают поле зрение, и предпочитают либо интеграцию (объединение различных элементов теории в общее объемное целое), либо эклектичность (извлечение необходимых элементов из различных теорий в соответствии с требованиями практики) (Garfield, 1982; Zook, Walton, 1989).

Теории как языки

Другая функция теорий подобна той функции, которую обеспечивают языки. Языки подразумевают наличие словарей и лингвистических символов, с помощью которых можно обмениваться сведениями о различных явлениях. Подобно тому как люди развивают главные разговорные языки (английский, французский, испанский, китайский и т. д.), различные теоретики развивают языки для специального описания явлений, например поведенческий, психоаналитический, личностно-центрированный языки. Язык может как объединять, так и разделять. Он может способствовать формированию связи между людьми, говорящими на одном языке, но может и препятствовать налаживанию связи в случае, когда люди говорят на разных языках. Каждая теория включает в себя концепции, для описания которых используется уникальный язык. Однако уникальность языка может маскировать общие элементы теорий. Например, концепция условий оценки в личностно-центрированном консультировании подобна концепции Супер-эго в психоанализе, хотя вы не поняли бы этого по языку!

Процесс консультирования включает ряд бесед, для ведения которых требуются соответствующие языки. В любом виде контактов при консультировании можно выделить, по крайней мере, четыре вида речи: это внутренняя и внешняя речь консультанта и внутренняя и внешняя речь клиента (Nelson-Jones, 1986). Все консультанты, которые работают на базе определенных теоретических структур, по всей вероятности, говорят сами с собой о клиентах на языке, соответствующем используемой структуре. В различных степенях их практика консультирования находится в соответствии с их языком. Консультанты не всегда действуют согласно тому, что они думают. Консультанты также в различной мере «разделяют» свой теоретический язык с клиентами. Например, в отличие от трансактного анализа, языком, который применяется для описания личностно-центрированной теории, наряду с консультантами пользуются и клиенты. Личностно-центрированные консультанты стремятся отражать внешнюю речь клиентов и отвечать им в соответствии с этой речью.

Клиенты также являются теоретиками, хотя обычно они не так искушены, как консультанты. Консультанты, предпочитающие рационально-эмотивное поведенческое консультирование и консультирование по жизненным умениям, стремятся активно влиять на язык, на котором клиенты разговаривают сами с собой с целью повышения эффективности занятий. В некотором смысле язык консультантов передается клиентам, в результате чего клиенты могут более действенно помогать самим себе по окончании консультирования. Используя указанные подходы, консультанты обучают клиентов общаться с самими собой подобно специалистам в области рационально-эмотивного поведенческого консультирования или консультирования по жизненным умениям.

Теории как наборы гипотез исследования

Социальный психолог Курт Левин, как сообщают, утверждал: «Нет ничего более практичного, чем хорошая теория». Перефразируя его, можно сказать: «Нет ничего

более научного, чем хорошая теория». Теории могут и базироваться на исследовании, и двигать его вперед. Например, бихевиоральная теория основана как на изучении поведения животных, включая голубей, крыс, собак и котов, так и на изучении поведения человека. Кроме того, бихевиоральная теория способствовала развитию консультирования и проведению исследования, в ходе которого была оценена эффективность бихевиористских вмешательств. Теории могут также индуцировать проведение исследований посредством «предложения новых общих идей или пробуждения недоверия и стимуляции сопротивления» (Hall, Lindzey, 1985, p. 7). Например, психоаналитическая теория Фрейда способствовала как открытию «новых важных путей исследования», так и генерации «специфических суждений, верность которых можно проверить» (p. 7).

Консультирование — это сложный процесс, протекание которого зависит от консультанта, клиента, от характера применяемых консультантом воздействий и того, насколько эффективно он их использует, а также от контекстных переменных. Корсини (Corsini, 1989) рассматривает психотерапию как искусство, основанное на науке, и предполагает, что не может быть никаких простых процедур в столь сложной деятельности. Комментарии Корсини не снижают ценность исследований, которые проводятся на основе теорий консультирования. Делая такие комментарии, Корсини скорее подразумевал, что при разработке планов исследований требуется большая осторожность и что исследователям следует избегать интерпретации полученных результатов.

Теории обеспечивают консультантов структурами, в рамках которых можно создавать гипотезы-прогнозы. Все консультанты являются исследователями-практиками, независимо от того, признают они это или нет. Консультанты строят гипотезы каждый раз, когда решают, как работать с определенными клиентами и как реагировать на то, что говорят клиенты. Клиенты также являются исследователями-практиками, которые пытаются предсказать, какой образ жизни окажется наиболее эффективным. Если теории консультирования доходят до сознания клиентов, увеличивается точность, с которой клиенты могут предсказывать последствия своих поступков и, следовательно, повышается эффективность контроля клиентами собственной жизни.

Источники теорий консультирования

Откуда берут начало теории консультирования? Вот некоторые предположения.

Исторические и культурные источники. Теории не появляются в вакууме. Теоретики находятся под влиянием исторических и культурных факторов. Например, подавление человеческой сексуальности в Австрии в начале двадцатого столетия повлияло на Фрейда таким образом, что он создал теорию, в которой большая роль отводится подавленной сексуальности. Рассмотрим другой пример. В первой половине двадцатого века родители, как правило, доминировали над своими детьми больше, чем в наше время. Карл Роджерс был воспитан в первой четверти столетия. Разработанное им личностно-центрированное консультирование отражает потребность индивидуумов преодолеть влияние чрезмерно критичного семейного воспитания для того, чтобы они смогли «стать личностями» (Rogers, 1961, 1980). Популярность экзистенциального консультирования в конце двадцатого столетия в какой-то степени объясняется реакцией на бесструктурность современного общества (Yalom, 1980). Старые бесспорные

истины, поддерживаемые такими учреждениями, как семья и церковь, больше не существуют в прежнем объеме, и многие люди ощущают необходимость увидеть в жизни свой собственный смысл.

Культурные факторы также оказывают большое влияние на теорию. Например, представления о желательном поведении существенно отличаются в западных и восточных культурах. В западных теориях консультирования подчеркивается ценность индивидуализма, который могут не принимать люди, воспитанные на востоке, где основной акцент делается на групповой гармонии (Ho, 1985).

Истории жизни отдельных личностей. Некоторые консультанты-теоретики, по всей видимости, предрасположены к созданию теорий, которые смогут помочь не только их клиентам, но и им самим. Разработанный Фрейдом самоанализ позволил ему написать свою основную работу «Толкование сновидений» (Freud, 1976; Jones, 1963). В основе логотерапии Франкла лежит отчаяние, овладевшее им в юном возрасте в связи с очевидной бессмысленностью жизни (Frankl, 1988).

Роджерс рассказывает о полученном им воспитании: «Я знал, что мои родители любят меня, но мне никогда не пришло бы в голову поделиться с ними какими бы то ни было личными сокровенными мыслями или чувствами, потому что я знал, что все мои идеи и переживания будут подвергнуты критике и признаны не стоящими внимания» (Rogers, 1980, p. 28). Роджерс как личностно-центрированный консультант проявляет сочувствие и бескорыстную сердечность, которых Роджерс не нашел в своих родителях и которые были необходимы ему для развития и роста.

В 1993 году я присутствовал при разговоре с Альбертом Эллисом, во время которого он вспоминал, как, будучи подростком, регулярно ходил в Ботанические сады Бронкса в Нью-Йорке и заставлял себя садиться рядом с женщинами, отдыхающими на скамьях парка, и завязывать с ними беседы для того, чтобы научиться бороться со своей застенчивостью и получить навыки общения. Таким образом, уже на заре своей жизни Эллис старался думать и поступать более рационально в одной из своих проблемных областей. Разработанная мною теория консультирования по жизненным умениям отражает мою собственную борьбу и мои попытки развивать и поддерживать сильные стороны характера, а не слабости (Nelson-Jones, 1992, 1993).

Индивидуальности. Консультанты-теоретики нередко разрабатывают теории не только с целью оказания самим себе помощи в решении своих проблем, но также с целью отражения собственной личности. Например, Корсини отмечает, что психоанализ Фрейда, при котором аналитик сидит позади полулежащего на кушетке клиента и внимательно слушает его рассказ, отражает застенчивую, развившуюся главным образом при чтении книг натуру Фрейда (Corsini, 1956, 1989). Корсини, будучи в свое время клиентом и студентом Роджерса, знал его и как личность, и как общественного деятеля. Корсини отмечает, что личность Роджерса и разработанная им система полностью соответствовали друг другу. Хотя Роджерс не был лишен амбиций и иногда вел себя агрессивно, в разработанной им теории личностно-центрированного консультирования, видимо, нашли отражение присущие ему нежность и чувствительность. С другой стороны, теоретики, например Эллис и Перлс, похоже, чувствуют себя гораздо комфортнее, когда бросают вызов клиентам, окружившим себя иррациональными идеями и дымовыми завесами. Возможно, это характерная черта Эллиса и Перлса, которая проявляется как в их частной, так и в профессиональной жизни.

У консультантов-теоретиков есть как сходные, так и различные характерные личностные черты. Общей характерной чертой является то, что все они — творческие мыслители, способные разрабатывать и использовать новые методы работы. Кроме того, энергетический уровень многих теоретиков очень высок.

Заинтересованность в записи и передаче идей. Теоретики должны уметь не только теоретизировать, но и писать достаточно хорошо для того, чтобы их работы можно было опубликовать. Изучая биографические сведения, необходимые для написания этой книги, я был поражен тем, как много теоретиков в начале своего жизненного пути проявляли интерес к писательскому труду. Будучи подростком, Лазарус помогал редактировать журнал, посвященный бодибилдингу. Бек был редактором газеты во время учебы в средней школе, а на последнем курсе университета специализировался в области английской лингвистики. Специализацией Скиннера был английский язык, одно время Скиннер вообще собирался стать писателем. Эллиса также привлекала писательская карьера, и он исписал горы бумаги, стремясь стать Великим Американским Романистом. Учась в колледже, Мэй интересовался главным образом английской литературой. Берн, будучи студентом последних курсов университета, изучал английский язык наряду с психологией и медициной, а его мать была журналисткой. В пожилом возрасте по крайней мере два теоретика, Скиннер и Ялом, принялись писать романы (Skinner, 1948; Yalom, 1991).

Стремление довести до сознания людей определенные идеи, стать известным и, возможно, получить материальное вознаграждение за опубликованные работы, может также обусловливать литературную активность теоретиков. Однако следует с осторожностью приписывать теоретикам связанные с коммерцией мотивы. Эллис более 30 лет жертвовал весь свой авторский гонорар, а также доход от занятий с клиентами и проведения семинаров Институту рационально-эмотивной терапии.

Все теоретики думают, что они могут предложить людям кое-что ценное, и хотят этим поделиться. Например, практикуя консультирование и разрабатывая новые подходы, Роджерс был очень заинтересован в том, чтобы воздействовать на других. Хотя мотивации большинства теоретиков достаточно сложны, вероятно, альтруизм, социальный интерес и желание получить удовольствие также способствуют порождению и распространению идей.

Профессиональный опыт и разочарования. Хотя бихевиоральная теория многим обязана экспериментальной психологии, теории консультирования в основном создают люди, которых можно считать как практиками, так и теоретиками. Разочарования, творческие озарения, клиническое экспериментирование и внимательное наблюдение вносят свой вклад в развитие теории консультирования. Бек, Берн, Эллис и Перлс изучали и практиковали психоанализ. Отрицательный опыт, полученный при проведении психоанализа, побудил их к развитию собственных точек зрения. Каждый из них использовал работу с клиентами для поиска способов оказания помощи клиентам и экспериментирования. Реалистическое консультирование возникло из разочарования Глассера в психоаналитической психологии, которой его пичкали во время обучения, и из его наблюдения за многими преподавателями-аналитиками, не применявшими на практике ту теорию, которую они преподавали.

Лазаруса подвигла к развитию мультимодального подхода к консультированию ограниченность традиционной бихевиористской терапии. Роджерс начал разрабаты-

вать теорию личностно-центрированного консультирования после того, как обнаружил, что существующие методы работы весьма ограничены. Роджерс вспоминает, что когда в 1930-х годах он работал в Рочестерском отделении исследования ребенка — позже это отделение было переименовано в Центр детского патронажа, то результаты, которые он получал, были гораздо лучше при выслушивании клиентов, чем при использовании методики диагностического понимания и совета (Роджерс, 1980).

Исследования. Исследования могут не только влиять на начальное развитие теории, с их помощью можно оценивать ее полезность. В основе бихевиористской теории консультирования лежат экспериментальные исследования. Например, классическая теория обусловливания Павлова была разработана на основе экспериментирования с собаками; теория оперантного обусловливания Скиннера — на основе экспериментирования с голубями и крысами; теория контробусловливания Вольпе (теория реципрокного* торможения Вольпе) — на основе экспериментирования с кошками.

Теории консультирования разрабатываются также на базе на консультационных интервью или клинических исследований. Консультанты-теоретики являются практиками-исследователями, создающими и проверяющими гипотезы в процессе консультирования. Одни консультанты-теоретики в основном проводят формальные исследования, основанные на взятии у клиентов интервью, другие же консультанты-теоретики главным образом сами генерируют исследования. С одной стороны, такие подходы, как когнитивное, рационально-эмотивное, личностно-центрированное и бихевиористское консультирование, интенсивно изучаются. С другой стороны, такие подходы, как трансактный анализ, гештальт-консультирование, экзистенциальное консультирование, консультирование по реализму, изучены недостаточно.

Другие теоретики. На теоретиков влияют другие теоретики, как уже ушедшие из жизни, так и работающие. Например, под влиянием психоанализа разрабатывались версии экзистенциального консультирования Ялома и Мэя, трансактный анализ Берна и гештальт-консультирование Перлса. Бек (Beck, Weishaar, 1989) признает, что элементы созданной им теории когнитивного консультирования извлечены из других теорий консультирования. При разработке интегративных подходов, таких как консультирование по жизненным умениям (Nelson-Jones, 1992, 1993), использовались точки зрения многих теоретиков — Роджерса, Эллиса, Бека, Бандуры, Ялома (этот список можно было бы продолжить).

Другие дисциплины. На развитие теории консультирования, помимо психологии, влияют другие дисциплины. Взгляд Фрейда на человека (например, точка зрения Фрейда, отраженная в его теории инстинкта) сформировался, вероятно, во многом благодаря полученному им медицинскому образованию. Эллис (1989) признает, что он не раз обращался к трудам философов-стоиков, особенно часто — к трактатам Эпиктета и Марка Аврелия. Логотерапия Франкла проникнута богословием. Другие дисциплины, которые вносят свой вклад в развитие теории консультирования, включают в себя социологию, антропологию, политику и социальную психологию.

---

* Реципрокный — взаимный, сопряженный. В основе реципрокной иннервации лежит рефлекторный механизм, обеспечивающий иннервацию взаимосвязанных групп скелетных мышц, участвующих в совершении сложных координированных движений (ходьба, бег и др.), при которых сокращение одних мышц сопровождается расслаблением других. — *Примеч. науч. ред.*

Ограничения теории консультирования

Во всех теориях консультирования должны быть предусмотрены меры предосторожности. Эти теории могут быть использованы как во зло, так и во благо. Вот некоторые потенциальные недостатки теорий консультирования.

Ограниченность точки зрения. Многие теории консультирования критикуют за то, что они отражают истину лишь частично, а не полностью. Например, Роджерс был склонен к чрезмерным обобщениям. Он видел источник всех проблем клиента в одном, а именно в том, что клиент не использует свои «реализующие тенденции»; Роджерс считал, что установление отношений помощи является необходимым и достаточным во всех случаях (Rogers, 1957). Традиционные бихевиористы уделяют недостаточное внимание мыслям и чувствам. Эллис сосредоточивается на иррациональных убеждениях, меньшее внимание уделяя другим аспектам мышления, например точному восприятию или использованию внутренней речи. Фрейд делает основной акцент на извлечении подсознательного при анализе снов, но мало говорит о разработке определенных эффективных моделей поведения, необходимых для решения повседневных проблем. Склонность многих практиков к эклектике свидетельствует о наличии указанного отрицательного аспекта теорий консультирования (Garfield, 1982; Zook, Walton, 1989).

Жесткость консультанта. Одна из функций теории заключается в поддержке сомневающихся консультантов и придании им уверенности. Эта уверенность передается клиентам. Однако излишнее доверие может оказаться неуместным. Многие консультанты, будучи уверенными в истинности своих воззрений, заблуждаются и становятся косными (Hubble, O'Hanlon, 1992, p. 26). Блохер (Blocher, 1987) считает, что немало консультантов дали бойскаутскую клятву верности псевдотеориям. Существуют даже специальные термины — фанатичная убежденность и *ригидность*. Вместо того чтобы эффективно действовать в качестве исследователей-практиков, проверяющих свои теоретические гипотезы, такие консультанты позволяют теории затруднять точную оценку образа мыслей и поведения клиентов и их коррекцию.

Тенденция к проявлению консультантами жесткости усиливается с развитием теоретических школ. Положительная роль таких школ заключается в том, что они могут способствовать проведению полезных исследований и обучению. Однако существует опасность, что школы консультирования могут превратиться в престижные (характеризующиеся высоким статусом) системы, занимающиеся самовосхвалением и поощряющие ригидность. Предпочтение отдается скорее тем, кто строго придерживается правил, нежели тем, кто заинтересован расширять теоретический кругозор. Различные языки, которыми пользуются теоретические школы, могут маскировать сходство между ними. Кроме того, языковые различия могут способствовать установлению контактов только с теми, кто разговаривает на том же языке, а не широкому совместному использованию полученных знаний и опыта.

Неэтичность коммерческих операций. В худшем случае, развитие теоретических школ может обусловить отсутствие этики при продаже услуг консультантов. У некоторых из них исчезает стремление предлагать полноценные психологические услуги. Ряд практикующих консультантов, имеющих различный уровень подготовки, торгуют теоретическими подходами с целью получения финансовой выгоды. Общество тре-

бует защиты в таких случаях. Однако иногда бывает трудно доказать, что имеет место нарушение или злоупотребление, и предотвратить их.

«Обессиливание» (*depowering*) клиентов. Применение на практике некоторых теорий может приводить к развитию у клиентов патологии, так как акцент в этих теориях делается скорее на том, что является вредным, а не на том, что является полезным. Кроме того, можно представить проблемы клиентов таким образом, что эти проблемы покажутся более серьезными, чем они есть на самом деле. Например, психоаналитики часто считают неэффективные поведенческие стереотипы «симптомами» наличия более глубоких основных конфликтов. Аналогично, если клиенты дают аналитикам отрицательную обратную связь, их могут посчитать «сопротивляющимися» и бессознательно осуществляющими отрицательный трансфер (перенос), а не серьезно относящимися к обратной связи.

С помощью языка теорий можно создавать силовой дисбаланс между консультантами и клиентами. Консультанты, думающие на специальном теоретическом языке (если они не пользуются этим языком совместно с клиентами), могут навязывать клиентам отношения «высших и низших». Более того, язык некоторых теорий вносит крайне незначительный вклад в развитие у клиентов способности помогать себе самим после окончания консультирования. В идеале, язык консультирования должен быть «языком помощи» самому себе. Клиенты, не способные четко сформулировать, о чем надо думать и что следует делать при столкновении с проблемами после завершения консультирования, сумеют сохранить свои достижения с меньшей степенью вероятности, чем те, кто может дать себе адекватные инструкции.

Поддержание статус-кво. Теории консультирования могут содержать много неподтвержденных предположений относительно того, как люди должны вести себя и каковы причины их поступков. Так, возможно, во всех теориях консультирования, описанных в этой книге, недостаточное внимание уделяется культурным различиям. Консультанты-теоретики представляют свои идеи в качестве более культурно-универсальных и менее культурно-специфических, чем они есть на самом деле. Кроме того, теоретики рассматривают в основном отдельные личности, пары и семьи и могут игнорировать социальные условия (например, бедность, плохие жилищные условия, расовую дискриминацию) или недооценивать их значение при объяснении, почему люди ведут себя неадекватно. Хотя феминистски настроенные и принимающие во внимание половые особенности консультанты-теоретики пытаются восстанавливать равновесие, в большинстве теорий консультирования недостаточная роль отводится сексуальности. Кроме того, большая часть консультантов-теоретиков признают исключительно гетеросексуальность и практически не принимают в расчет потребности геев, лесбиянок и бисексуальных клиентов.

КАК ИЗУЧАТЬ ТЕОРИИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Каждый, кто занимается консультированием, является в определенной степени консультантом-теоретиком. Как можно стать хорошим консультантом-теоретиком и, следовательно, эффективно работающим консультантом? Вот некоторые предложения.

Работайте с этой книгой. Хотя данная книга базируется на трудах основоположников главных теорий консультирования, она является вторичным источником. Тем не менее в этой книге дается заслуживающий доверия краткий обзор основных теорий консультирования. Для того чтобы глубоко понять любую теорию, вам следует тщательно изучить ее основные концепции. Недостаточно только читать о них. Вы должны работать активно и стараться понять и запомнить главное. В конце каждой главы, посвященной отдельной теории, я даю краткий обзор и привожу вопросы для повторения, с помощью которых вы сможете проверить свое знание основных концепций.

Применяйте теории непосредственно к самим себе. Применение различных теорий к собственной жизни — один из способов сделать их изучение более интересным. Что именно из этих теорий вы могли бы применить к себе и почему? Суть другого способа понимания теорий заключается в осмыслении того, насколько они применимы к бывшим или будущим клиентам, а также к клиентам, работа с которыми идет в настоящее время. Какие элементы различных теорий могли бы оказаться полезными в вашей практической работе и почему? Вы также можете сравнивать и противопоставлять различные теории и пытаться оценивать их сильные и слабые стороны. Еще один способ изучения теорий — попробовать разработать собственную теоретическую позицию. В течение более чем двадцати лет я просил студентов во время проводимых мною занятий, посвященных теориям консультирования, в письменном виде излагать свое понимание теории и практики консультирования. В заключительной главе этой книги, посвященной консультированию по жизненным умениям, я попытался ответить на вопрос, который задавал студентам.

Читайте первоисточники. Первоисточники — это книги и статьи, написанные самими теоретиками. Следует признать, что чтение первоисточников нельзя заменить ничем. Вы более глубоко проникните в суть различных теорий и составите о них более объективное мнение, если прочитаете много работ, написанных их создателями. После описания работы каждого теоретика я привожу краткую библиографию.

Обращайтесь к вторичным источникам. Вы можете читать другие вторичные источники, помимо этой книги. Вторичными источниками могут быть учебники по консультированию и психотерапии, например книга «Современные виды психотерапии» (*Current Psychotherapies*), в которой содержатся и первичные, и вторичные источники (Corsini, Wedding, 1989). Учебники отдельных авторов включают в себя работу Кори (Corey, 1993) «Теория и практика консультирования и психотерапии» (*Theory and Practice of Counseling and Psychotherapy*) и научный труд Паттерсона (Patterson, 1986) «Теории консультирования и психотерапии» (*Theories of Counseling and Psychotherapy*). В книге Холла и Линдзи (Hall, Lindzey, 1985) «Введение в теории личности» (*Introduction to Theories of Personality*) рассмотрены, среди прочих, многие основные теории консультирования. Развитие всех главных теорий консультирования связано с появлением множества вторичных источников. Ярким примером является написанный Холлом (Hall, 1954) «Учебник для начинающих по фрейдистской психологии» (*A Primer of Freudian Psychology*).

Читайте описания отдельных случаев. О том, как применяются различные теории консультирования, также можно узнать, читая описания конкретных случаев. Я советую вам обратиться к книге Веддинга и Корсини (Wedding, Corsini, 1989) «Изучение отдельных случаев в психотерапии» (*Case Studies in Psychotherapy*) и к работе Кори

(Corey, 1991) «Анализ конкретных случаев в консультировании и психотерапии» (*Case Approach to Counseling and Psychotherapy*).

Пользуйтесь аудиовизуальным материалом. Вы сможете еще лучше понять различных теоретиков, если будете слушать специальные аудиокассеты, а также просматривать фильмы и видеозаписи, где обсуждаются их теории и показана их работа с клиентами. Например, имеется аудиовизуальный материал, помогающий изучать теории Бека, Эллиса, Франкла, Лазаруса, Перлса, Роджерса.

Посещайте учебные курсы и семинары. Я предполагаю, что если вы читаете эту книгу, вы, вероятно, уже изучаете теории консультирования на специальных курсах. Вы сможете расширить свои знания в области консультирования и получить новые практические навыки, если станете посещать учебные курсы и семинары, которые ведут компетентные сторонники различных подходов. На общих курсах по теории консультирования трудно представить различные подходы в связи с недостатком времени, а также с наличием у каждого лектора определенных предпочтений. Вы сможете гораздо глубже вникнуть в суть любой конкретной концепции, если станете посещать семинары и курсы, которые ведут достаточно узкие специалисты в интересующей вас области консультирования.

Обратитесь за поддержкой к опытному практику. Изучение теории и практики консультирования эффективно при поддержке практика, достаточно квалифицированного в данной области. Например, вы можете в совершенстве изучить один подход, а затем расширить область своих познаний, заручившись поддержкой со стороны опытных консультантов, практикующих другие подходы.

Лично консультируйтесь. Если какой-то подход к консультированию особенно вас привлекает, целесообразно стать клиентом квалифицированного консультанта, практикующего данный подход. При изучении некоторых подходов, например психоанализа, подобный тренировочный анализ просто необходим.

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Что такое консультирование?
2. Как консультирование отличается от психотерапии?
3. Что такое теория?
4. Каковы функции теорий консультирования?
5. Каковы источники теорий консультирования?
6. Как соотносятся теории консультирования и консультационные исследования?
7. Какие ограничительные факторы или недостатки имеют теории консультирования?

Вопросы для самоанализа

1. Каким теориям консультирования вы сейчас отдаете предпочтение?
2. Как лучше всего можно изучить теории консультирования?
3. Каким образом лучше всего выработать теоретическую позицию, которой можно было бы руководствоваться в практике консультирования?

Библиография

Corsini, R. J. & Wedding, D. (Eds.) (1989). *Current Psychotherapies.* (4th ed.). Itasca, IL: Peacock.

Corey, G. (1993). *Theory and Practice of Counseling and Psychotherapy.* (4th ed.). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Hall, C. S. & Lindzey, G. (1985). *Introduction to Theories of Personality.* New York: Wiley.

***

Allport, G. W. (1962). Psychological models for guidance. *Harvard Educational Review, 32,* 373–81.

Beck, A. T. & Weishaar, M. E. (1989). Cognitive therapy. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds). *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 285–320). Itasca, IL: Peacock.

Blocher, D. (1987). On the uses and misuses of the term theory. *Journal of Counseling and Development, 66*, 67–8.

Corey, G. (1991). *Case Approach to Counseling and Psychotherapy.* Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Corsini, R. J. (1956). Freud, Rogers and Moreno. *Group Psychotherapy, 9*, 274–81.

Corsini, R. J. (1989). Introduction. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds). *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 1–16). Itasca, IL: Peacock.

Division of Clinical Psychology (1979). *Report of the Working Party on the Psychological Therapies.* Leicester: British Psychological Society.

Ellis, A. (1989). Rational-emotive therapy. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds). *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 197–238). Itasca, IL: Peacock.

Frankl, V. E. (1988). *The Will to Meaning: Foundations and Applications of Logotherapy.* New York: Meridian.

Freud, S. (1976). *The Interpretation of Dreams.* Harmondsworth: Penguin. Original edition, 1900.

Garfield, S. L. (1982). Eclecticism and integration in psychotherapy. *Behavior Therapy*, 13, 610–23.

Hall, C. S. (1954). *A Primer of Freudian Psychology.* New York: Mentor.

Hal, C. S. & Lindzey, G. (1970). *Theories of Personality.* New York: Wiley.

Ho, D. Y. F. (1985). Cultural values and professional issues in clinical psychology: Implications from the Hong Kong experience. *American Psychologist*, 40, 1212–18.

Hubble, M. A. & O'Hanlon, W. H. (1992).Theory countertransference. *Dulwich Centre Newsletter*, 1, 25–30.

Jahoda, M. (1958). *Current Concepts of Positive Mental Health.* New York: Basic Books.

Jones, E. (1963). *The Life and Work of Sigmund Freud.* New York: Anchor Books.

Maslow, A. H. (1970). Self-actualizing people: A study of psychological health. In Maslow, A.H., *Motivation and Personality* (2nd ed., pp. 149–80). New York: Harper & Row.

Maslow, A. H. (1971). *The Farther Reaches of Human Nature.* Harmondsworth: Penguin.

Meltzoff, J. & Kornreich, M. (1970). *Research in Psychotherapy.* New York: Atherton.

Nelson-Jones, R. (1986). Toward a people centered language for counseling psychology. *The Australian Counselling Psychologist, 2*, 18–23.

Nelson-Jones, R. (1992). *Lifeskills Helping: A textbook of Practical Counselling and Helping Skills.* Sydney: Holt, Rinehart and Winston.

Nelson-Jones, R. (1993). *Practical Counseling and Helping Skills: How to Use the Lifeskills Helping Model* (3rd ed.). London: Cassell.

Patterson, C. H. (1974). *Relationship Counseling and Psychotherapy*. New York: Harper & Row.

Patterson, C. H. (1986). *Theories of Counseling and Psychotherapy* (4th ed.). New York: Harper & Row.

Rogers, C. R. (1957). The necessary and sufficient conditions of therapeutic personality change. *Journal of Consulting Psychology*, 21, 95–104.

Rogers, C. R. (1961). *On Becoming a Person*. Boston, MA: Houghton Mifflin.

Rogers, C. R. (1980). *A Way of Being*. Boston., MA: Houghton Mifflin.

Skinner, B. F. (1948). *Walden Two*. New York: Macmillan.

Truax, C. B. & Carkhuff, R. R. (1967). *Toward Effective Counselling and Psychotherapy*. Chicago, IL: Aldine.

Tyler, L. (1961). *The Work of the Counselor* (2nd ed.). New York: Appleton-Century-Crofts.

Wedding, D. & Corsini, R. J. (Eds). (1989). *Case Studies in Psychotherapy*. Itasca, IL: Peacock.

Yalom, I. D. (1980). *Existential Psychotherapy*. New York: Basic Books.

Yalom, I. D. (1991). *When Nietzsche Wept*. New York: Basic Books / Harper.

Zook, A. & Walton, J. M. (1989).Theoretical orientations and work settings of clinical and counseling psychologists: A current perspective. *Professional Psychology: Research and Practice, 20*, 23–31.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ
Гуманистическая

Глава 2
Личностно-центрированное консультирование

ТЕЗИСЫ

- **В личностно-центрированной, или клиент-центрированной, теории подчеркивается важность Я-концепции людей, зависящей от способов, которыми они осознают и определяют себя.**

- **Стремление к актуализации, свойственное организму и делающее возможным его самосохранение и самоусиление (*enhance*)*, — единственный мотивирующий стимул для людей. Я-концепция складывается у людей очень рано. Многие представления о себе, которые формируют Я-концепцию, вероятно, основываются на собственном организмическом оценочном процессе. Однако другие представления о себе отражают усвоенные понятия о ценностях других, рассматриваемые как понятия, основанные на собственном организмическом оценочном процессе. Таким образом, возникает конфликт между стремлением к актуализации и Я-концепцией, которая является подсистемой стремления актуализации. Этот конфликт препятствует правильному восприятию как внутреннего, так и внешнего опыта.**

---

* Enhance — усиливать, повышать качество или ценность. — *Примеч. перев.*

- **Предвосприятие — это механизм, с помощью которого организм ощущает, в чем опыт не согласуется с Я-концепцией. В зависимости от степени угрозы, которую несет с собой опыт, организм может защищать свою Я-концепцию, отвергая опыт или искажая его восприятие. Люди психологически благополучны в той степени, в какой их представления о себе позволяют им воспринимать существенный сенсорный и висцеральный опыт.**

- **Рассматриваются цели Роджерса и Маслоу в консультировании и в жизни. Определены шесть ключевых характеристик представлений о себе полноценно функционирующих, или самоактуализирующихся, людей: открытость для опыта, рациональность, личная ответственность, чувство собственного достоинства, способность к установлению и поддержанию хороших личных отношений и ведение этичного образа жизни.**

- **В практике личностно-центрированного консультирования акцент делается на качестве межличностных отношений. Центральное исходное положение следующее: если консультанты создают определенную атмосферу при налаживании отношений с клиентами, то личность этих клиентов конструктивно меняется. Не дается никакая предварительная оценка. Личностно-центрированный консультант обеспечивает всем клиентам конгруэнтность в отношениях, безусловное положительное отношение и эмпатию.**

- **Создание такой атмосферы способствует тому, что у клиентов возрастает конгруэнтность в отношениях, усиливаются чувства собственного достоинства и эмпатии. Таким образом, клиенты находятся в процессе становления личности и регулирования собственной жизни.**

ВВЕДЕНИЕ

11 декабря 1940 года Карл Роджерс провел в университете штата Миннесота презентацию, тема которой была «Некоторые новейшие концепции в психотерапии». «Это событие часто идентифицируется с возникновением нового направления в психотерапии — клиент-центрированной терапии» (Raskin, Rogers, 1989, p. 162). В 1974 году Роджерс и его коллеги изменили название: вместо клиент-центрированной — они стали называть терапию личностно-центрированной. Роджерс полагал, что новое название будет в большей степени подходить для описания человеческих ценностей и взаимной зависимости, представления о которых лежали в основе разработанного ими подхода, и что это название можно будет применять в других областях знания помимо консультирования и психотерапии. Однако Торн отмечает: «Роджерс никогда полностью не выбрасывал за борт термин "клиент-центрированная терапия". Он использует понятия "клиент-центрированный" и "личностно-центрированный" как взаимозаменя-

емые, когда речь идет о консультировании и психотерапии, но всегда применяет термин “личностно-центрированный подход”, когда говорит о деятельности, не укладывающейся в рамки терапевтической ситуации» (B. Thorne, личное общение, 15 марта 1994 года).

Суть центральной гипотезы личностно-центрированного подхода заключается в том, что каждый человек имеет внутри себя «большие резервы самопонимания, изменения Я-концепции, точек зрения и поведения, регулируемого его “Я”, и что эти ресурсы выявляются только тогда, когда создается соответствующий климат, для которого характерны оказывающие помощь психологические установки» (Rogers, 1986, p. 197). Эмпатия, конгруэнтность и безусловное положительное отношение — вот три основных условия, которые Роджерс считает необходимыми и достаточными для терапевтического изменения (Rogers, 1957; Raskin, Rogers, 1989).

Эта глава основывается главным образом на трудах Роджерса. Следует отметить, что Роджерс призывал коллег совершенствовать разработанный им подход и, следовательно, считал свою теорию плодом коллективного творчества (Rogers, 1959). Кроме того, на Роджерса оказали влияние такие психологи, как Комбс, Снигг и Маслоу. Я обращаюсь к их работам там, где это кажется мне необходимым, таким образом я иногда дополняю или разъясняю идеи Роджерса.

Карл Роджерс

Карл Рэнсом Роджерс (1902–1987) родился в штате Иллинойс, он был четвертым ребенком в семье. Его отец был гражданским инженером и подрядчиком, занимался торговлей строительными товарами. Роджерс рос довольно болезненным мальчиком, детство его прошло в семье, где одинаково почитались напряженный труд и чрезвычайно консервативное, почти фундаменталистское, протестантское христианство. Когда Роджерсу было 12 лет, его родители купили ферму, и она стала семейным домом. Он считал, что родители контролировали его поведение очень искусно и нежно. Роджерс редко делился с родителями своими личными мыслями и чувствами, так как знал, что родители будут обсуждать их и сочтут малоценными. До тех пор пока Роджерс не поступил в институт, он был замкнутым человеком. Роджерс очень много читал, он принял точку зрения своих родителей на внешний мир, которая отражена в следующем утверждении: «Поведение других людей весьма сомнительно, и мы не одобряем его в нашем семействе» (Rogers, 1980, p. 28). Такой сомнительный образ жизни подразумевал игру в карты, походы в кино, курение, танцы, употребление спиртных напитков и другие, еще в меньшей степени заслуживающие упоминания занятия. Роджерс был социально некомпетентен практически во всем, имел лишь поверхностные контакты и во время учебы в средней школе только два раза ходил на свидания с девочками. Он рассказывает, что его фантазии в детском и подростковом возрасте были весьма причудливыми и, вполне вероятно, психологический диагност мог бы классифицировать их как шизоидные.

Роджерс поступил в Висконсинский университет, чтобы изучать сельскохозяйственные науки, но позже перешел на исторический факультет, чувствуя, что здесь он

бы наилучшим образом подготовил себя к карьере священника (во время учебы в университете у него возникла такая цель). Впервые реальный опыт товарищества встретился ему в группе YMCA (Young Men's Christian Association). Когда Роджерсу было 20 лет, он поехал в Китай на международную конференцию Всемирной христианской студенческой федерации и впервые освободился от религиозных взглядов, привитых ему родителями, что явилось существенным шагом на пути превращения Роджерса в независимую личность. Приблизительно в это же время Роджерс влюбился в художницу Элен, на которой женился после окончания колледжа. Супругам удалось сохранить семью до 1979 года (в этом году Элен умерла).

В 1924 году Роджерс поступил в Теологическую семинарию Соединенных Штатов, но через два года перешел в учительский колледж Колумбийского университета. Там он испытал на себе воздействие инструменталистской философии Джона Дьюи, чрезвычайно статистических и бихевиористских (в духе Торндайка) подходов, используемых в учительском колледже, и фрейдистской ориентации Института детского патронажа, где он был интерном. Получая формальное образование, Роджерс начал лучше понимать отношения с другими и стал осознавать, что для поддержания близких отношений наиболее важно и полезно делиться именно тем, чем «нельзя» делиться.

Роджерс получил степень магистра гуманитарных наук в Колумбийском университете в 1928 году и затем проработал 12 лет в центре воспитания ребенка в Рочестере, штат Нью-Йорк. В 1931 году он получил степень доктора философии в Колумбийском университете и в 1939 году издал свою первую книгу «Клиническое лечение трудного ребенка» (*The Clinical Treatment of the Problem Child*). В это время Роджерс начал ощущать, что он становится все более компетентным психотерапевтом, в основном потому, что опыт общения с клиентами обеспечивает его полезными знаниями и углубляет его понимание происходящего с клиентом и собственных задач в ходе сеанса; в результате Роджерс начал не столько ставить клиентам диагнозы, сколько внимательно выслушивать их. К тому же подобный подход к отношениям соответствовал личным потребностям Роджерса в общении. Он рано узнал, что такое одиночество, и поэтому считал взятие интервью во время консультаций социально одобренным способом действительного сближения с людьми без особых усилий. Кроме того, использование этого способа позволяет обойтись без длительной дружбы с клиентом после завершения курса терапии.

В 1940 году Роджерс стал профессором психологии в университете штата Огайо и двумя годами позже опубликовал книгу «Консультирование и психотерапия» (*Counseling and Therapy*). При написании этой книги Роджерс использовал опыт своей работы прежде всего в качестве консультанта, а не академического психолога. Сначала книга расходилась не слишком хорошо, но затем стала популярной, поскольку в ней были описаны способы работы с ветеранами, возвращающимися домой после окончания Второй мировой войны. С 1945 по 1957 год Роджерс был профессором психологии и исполнительным секретарем Центра консультирования Чикагского университета, где разрабатывались основы недирективной, или клиент-центрированной, терапии.

В 1957 году Роджерс был назначен профессором психологии и психиатрии в Висконсинском университете, где он исследовал воздействие клиент-центрированного подхода на госпитализированных шизофреников. В 1962–1963 году Роджерс стал дей-

ствительным членом Центра повышения квалификации специалистов в области наук о поведении в Стэнфордском университете. В 1964 году он перешел на постоянную работу в Западный институт наук о поведении в Ла-Джолле, штат Калифорния. Затем, в 1968 году, Роджерс вместе с несколькими своими коллегами создал Центр изучения личности в Ла-Джолле, где он был постоянным действительным членом до своей смерти. В период завершения карьеры Роджерс проявлял большой интерес к использованию личностно-центрированного подхода при работе с группой, к коллективному изменению и к предотвращению ядерного планетарного самоубийства.

Хотя, начиная с 1940 года, Роджерс успешно воплощал свои идеи, эти годы также были наполнены профессиональной и личной борьбой. Прежде всего, Роджерс «воевал» с психиатрией и с бихевиористской психологией. Роджерс боролся за право психологов, в противовес психиатрам, легально заниматься психотерапией и нести административную ответственность за свою работу в сфере «психического здоровья». Он также постоянно выдвигал на первый план философские и практические проблемы, имеющие отношение к гуманистической или личностно-центрированной позиции, а не к бихевиористской точке зрения на людей. Роджерс большое внимание уделял формированию зрелости своей личности. В этом ему «помогали» те кризисы и трудности, которые ему приходилось преодолевать. В течение чикагского периода Роджерс с помощью консультантов с большим трудом справился с кризисом, явившимся результатом «чрезвычайно сложных терапевтических отношений» (Rogers, 1980, p. 39) с «особо требовательной и чрезвычайно встревоженной клиенткой» (Thorne, 1992). С 1970-х годов ему пришлось нести тяжкое бремя долгой смертельной болезни жены. В последние годы своей жизни Роджерс стал все глубже осознавать в себе «способность любить, чувственность, сексуальность» (Rogers, 1980, p. 96). Несмотря на то что раньше Роджерс категорически отвергал христианский аспект в своей жизни, то в эти годы понял, что он недооценивал мистический, или духовный, план жизни.

Роджерс посвятил свою жизнь исследовательской деятельности, он первый стал использовать магнитофон для изучения процесса консультирования. В 1956 году Роджерс получил премию Американской психологической ассоциации за выдающийся научный вклад. Как автор, Роджерс был склонен к ясному и убедительному изложению своих идей. Помимо уже упомянутых, Роджерс написал следующие книги: «Клиент-центрированная терапия» *(Client-centered Therapy)*; «Становление личности» *(On Becoming a Person)*; «Свобода учиться» *(Freedom to Learn)*; «Группы встреч» *(Encounter Groups)*; «Становление партнеров» *(Becoming Partners)*; «Брак и его альтернативы» *(Marriage and its Alternatives)*; «Карл Роджерс о личной силе» *(Carl Rogers on Personal Power)* и «Способ существования» *(A Way of Being)*. Хронологическая библиография книг и статей Роджерса, изданных в период 1930–1980 годов, приведена в конце его работы «Способ существования» *(A Way of Being)*.

Эмоциональные проблемы, с которыми Роджерс столкнулся в юном возрасте, внесли свой вклад в разработку основ личностно-центрированного консультирования, что помогло Роджерсу преодолеть трудности и удовлетворить индивидуальные потребности в товарищеских отношениях и личностном росте. Также Роджерс многому учился при общении со своими клиентами и молодыми коллегами. Роджерс утверждал, что большое значение имеет интуиция или «способность случайно делать интересные и

важные открытия» (Rogers, 1980, р. 64). Роджерс любил заниматься садоводством и изучать, какие условия являются наиболее благоприятными для роста растений. Здесь можно провести аналогию с людьми. Ниже приведено одно известное высказывание Лао Цзы. Роджерс считал его слишком упрощенным, однако думал, что оно как бы подводит итог многим из его наиболее глубоких убеждений, касающихся человеческого роста.

Если я воздержусь от того, чтобы вмешиваться в дела людей,
они сами о себе позаботятся.
Если я не буду командовать людьми,
они сами будут действовать самостоятельно.
Если я воздержусь от проповедования, люди сами себя исправят.
Если я не буду навязчивым, люди станут самими собой.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

В 1951 году Роджерс представил свою теорию личности и поведения в заключительной главе книги «Клиент-центрированная терапия» *(Client-centered Therapy)*. Через восемь лет появилась коллективная публикация под названием: «Психология: изучение науки» *(Psychology A Study of Science)*, в которой была представлена модифицированная версия данной работы. В этой версии, как считал Роджерс, наиболее строго изложены основные теоретические положения и «наиболее заметно игнорируется все то, что я написал ранее» (Rogers, 1980, р. 60). Позже, вместе с соавторами (напр., Meador, Rogers, 1979; Raskin, Rogers, 1989), Роджерс заново сформулировал свою теорию, но не изменил ее сути. Роджерс полагал, что эта теория, как и любая другая, должна быть не догмой, а стимулом для дальнейших творческих разработок.

Перцепционная или субъективная система взглядов

Комбс и Снигг (Combs, Snygg, 1959) утверждают, что, вообще говоря, поведение можно рассматривать или с точки зрения стороннего наблюдателя, или с точки зрения тех, кто совершает данные поступки. Иногда говорят, что первые рассматривают поведение с внешней точки зрения, в то время как последние рассматривают его с внутренней, субъективной, или перцепционной, точки зрения. Роджерс пишет о своей фундаментальной вере в субъективное. Он отмечает, что «человек живет по существу в собственном личном и субъективном мире, и даже его наиболее объективное функционирование, например в науке, в частности в математической, является результатом движения к субъективной цели и субъективного выбора» (Rogers, 1959, р. 191). Именно этот акцент на субъективном, перцепционном взгляде на клиентов обусловил утверждение термина «клиент-центрированный». Восприятие клиентов рассматривается как их версия действительности.

Позже Роджерс еще не раз подчеркивал, что единственная реальность, которую могут познать люди, — это мир, который они воспринимают индивидуально, и опыт данного момента. Вера в то, что существует «реальный мир», с определением которого может согласиться каждый, — роскошь, которую человеческая раса не может себе позволить. Такая вера ведет к развитию ложных убеждений, подобно тому как вера в технологию довела наш вид до грани уничтожения. Суть альтернативной гипотезы Роджерса заключается в том, что имеется столько же видов реальности, сколько существует людей. Более того, люди все чаще и чаще «внутренне и организмически отвергают представление об одной-единственной, одобренной обществом действительности» (Rogers, 1980, p. 26).

Тенденция актуализации

Роджерс полагал, что во Вселенной действует тенденция, способствующая ее развитию. Эта формирующая тенденция представляет собой «постоянное стремление ко все большему упорядочиванию и взаимосвязанному усложнению, очевидное как на неорганическом, так и на органическом уровне. Вселенная всегда строит и создает, так же как и разрушает» (Rogers, 1980, p. 126).

Тенденция актуализации является единственным основным мотивационным внутренним импульсом. У каждого организма имеется врожденная тенденция к развитию своих способностей с целью поддержания, репродуцирования самого себя, а также расширения границ своего «Я». Тенденция актуализации действует всегда во всех организмах и является отличительным признаком при определении, жив данный организм или мертв. Организм всегда к чему-нибудь стремится. Кроме того, тенденция актуализации включает в себя дальнейшую дифференциацию органов и функций.

Роджерс, основываясь на своем опыте индивидуального и группового консультирования, а также на результатах своих попыток предоставить студентам в классах «свободу учиться», заключает, что «похоже, для отдельного человеческого существа наиболее характерно целенаправленно стремиться к цельности, к актуализации своих потенциальных возможностей» (Rogers, 1977, p. 240). Роджерс пытался подтвердить наличие тенденции актуализации как наблюдая мир живой природы, например следя за поведением морских водорослей или детей, которые учатся ходить, так и проводя эмпирические исследования, изучая поведение морских ежей, крыс, младенцев, ветеранов войны с повреждениями мозга и т. д. Краеугольным камнем как терапевтического, так и политического мышления Роджерса было следующее убеждение: благодаря стремлению к актуализации, люди движутся к саморегулированию, к самосовершенствованию и избавляются от контроля со стороны внешних сил.

Тенденция актуализации в основном положительна. Роджерс верил в мудрость организма, «верил в наличие у каждого индивидуума конструктивного стремления к полной реализации имеющегося потенциала» (Raskin, Rogers, 1989, p. 155). Люди способны направлять и контролировать самих себя, а также регулировать свое поведение при наличии некоторых определенных условий. Используя личностно-центрированный подход, консультанты ставят унитарный диагноз: «Все психологические трудности обусловлены блокировками стремления к актуализации». Следовательно, задача консультантов заключается в том, чтобы использовать этот присущий всем людям поло-

жительный мотивационный стимул. Маслоу (Maslow, 1970) аналогичным образом рассматривает основы человеческой природы, когда пишет, что у человека, по-видимому, имеются остатки инстинкта и что результаты клинических и других исследований наводят на мысль о том, что эти слабые инстинктоидные тенденции являются положительными, полезными и заслуживающими сохранения.

Следует отметить, что, по-видимому, люди часто имеют две мотивационные системы, организмическую тенденцию актуализации и сознательное эго. Маслоу (Maslow, 1962) пишет, что защитные силы людей и тенденции к росту постоянно находятся в конфликте, и отмечает, что стремление к актуализации может включать в себя мотивацию как для поддержания состояния неполноценности, так и для роста. Однако при наличии определенной эмоциональной среды мотивация для роста становится все более и более сильной.

Организмический оценочный процесс

Для того чтобы получить адекватное представление о реальном (или истинном) и уникальном «Я», необходимо понять суть концепции организмического оценочного процесса. Данный процесс подразумевает скрупулезное непрерывное рассмотрение опыта и размещение в рамках этого опыта ценностей в определенном порядке в соответствии с их способностью удовлетворять потребности, связанные с тенденцией актуализации. Например, наблюдение за поведением младенцев показывает, что они предпочитают опыт, который поддерживает и совершенствует их организм (например, любопытство и безопасность), и отклоняют опыт, который не поддерживает и не совершенствует их организм (например, боль и голод). При таком рассмотрении опыт представляется скорее как организмический, чем сознательный символический процесс. Оценочные процессы и представления о ценностях, отраженные в различном опыте, по-видимому, берут начало в младенческом возрасте (младенцы реагируют на собственные сенсорные и висцеральные сигналы). По мере того как люди растут, их оценочные процессы все в большей степени помогают им достичь такого уровня самоактуализации, который позволяет осознавать и ощущать внутренние переживания.

Опыт и его переживание

Роджерс использует термин «сенсорный и висцеральный опыт» скорее в психологическом, чем в физиологическом смысле. Можно попробовать по-другому объяснить, что подразумевается под сенсорным и висцеральным опытом. Человек постоянно подвергается воздействию событий и сталкивается с фактами, которые можно осознать с помощью сенсорных и висцеральных элементов, от рождения присущих организму. Люди могут не осознавать многое из переживаемого ими. Например, когда вы сидите, вы можете не ощущать свои ягодицы до тех пор, пока не привлечете к ним ваше внимание. Другой пример — вы можете не осознавать физиологические аспекты голода, поскольку слишком увлечены работой или игрой. Однако этот опыт потенциально доступен для сознательного понимания. Полный диапазон опыта, имеющегося на любой конкретный момент, можно назвать «эмпирическим (основанным на опыте)», «перцепци-

онным» или «феноменальным» полем. Роджерс подчеркивал, что он не подразумевает физиологические процессы, такие как функционирование нейрона или изменение содержания сахара в крови, когда рассматривает опыт с психологической точки зрения и определяет его соответствующим образом.

Слово «переживание» означает, что организм получает любые виды сенсорного или висцерального опыта, имеющие место на данный момент. Переживание чувства подразумевает получение индивидом как эмоционального содержания, так и личного смысла или когнитивного содержания, которые «неразрывно связаны в каждый момент» (Rogers, 1959, р. 198). Переживание чувства полностью означает, что переживание, осознание и выражение данного чувства абсолютно конгруэнтны.

Восприятие и осознание

Слова «восприятие» и «осознание» фактически являются синонимами в личностно-центрированной теории. Если опыт воспринят, значит, он вошел в сознание, и, каким бы смутным ни было понимание этого опыта, его не требуется выражать с помощью вербальных символов. Можно по-другому сформулировать это положение: «воспринимать» значит «отдавать себе отчет в наличии стимулов или переживаний». Роджерс считал, что восприятие и осознание являются трансактными по своей природе и представляют собой конструкции, в основе которых лежит полученный в прошлом опыт, а также своего рода гипотезы или предсказания будущего. Восприятие или осознание может соотноситься с опытом или «реальностью», а может и не соотноситься с ними. Отражение опыта в сознании в виде точных символов означает, что гипотеза, существующая в сознании в скрытом виде, проявится, если оказать воздействие на процесс понимания. Многие виды переживаний не могут отражаться в сознании в виде точных символов из-за наличия защитных отрицаний и искажений. Другие варианты опыта, например ощущение ягодиц при сидении на стуле, могут не восприниматься индивидуумом, так как они не являются важными для тенденции актуализации.



Рис. 2.1. Представление об осознании и подсознательном организмическом функционировании (аналогия с пирамидой).

Появление осознания, или сознательного внимания, является одним из самых последних эволюционных событий, произошедших в процессе развития человеческого рода. Роджерс рассматривал его как «вершину огромной пирамиды подсознательного организмического функционирования» (Rogers, 1977, p. 244). На рис. 2.1 представлена попытка схематично изобразить эту аналогию. Когда человек функционирует нормально, в сознании отражается процесс жизнедеятельности организма в таком виде, в каком он имеет место на данный момент. Однако часто люди функционируют ненормально, при этом они организмически двигаются в одном направлении, в то время как их сознательная жизнь течет в другую сторону.

НОВОВВЕДЕНИЯ

Личностно-центрированная теория может стать более понятной для читателя, если он проведет различие между «Я» и Я-концепцией.

«Я» можно рассматривать как реальное, базисное организмическое «Я». Такой смысл придается слову «Я» при использовании его в составе популярных выражений типа «Быть верным собственному "Я"», «Быть самим собой». Я-концепции людей — это их восприятие самих себя, которое не всегда соответствует их собственному переживанию или организмическому «Я». Таким образом, в идеале стремление к актуализации относится к самоактуализации, характеризующейся синонимичностью или конгруэнтностью аспектов «Я» и Я-концепции. Однако в тех случаях, когда «Я» и Я-концепция не конгруэнтны, стремление актуализировать представление о самом себе может препятствовать удовлетворению более глубокой потребности актуализировать организмическое «Я». В своих работах Роджерс не всегда прямо указывает на вышеупомянутое различие, но всегда подразумевает его.

Ранний этап развития Я-концепции

Я-концепция — это воспринимаемое индивидом «Я» или то, что человек имеет в виду, когда говорит «Я» или «мне». На начальном этапе Я-концепция обычно формируется по большей части на основании личного опыта, событий, происходящих в феноменальной сфере и выделяемых индивидуумом в качестве «Я» или «самого себя», хотя бы и на довербальном уровне. Например, младенцы, которые обнаруживают пальцы своих ног, могут включать тот факт, что у них есть пальцы ног, в свою Я-концепцию. Таким же образом голодные младенцы могут включать в свою Я-концепцию тот факт, что они негативно оценивают голод. По мере того как молодые люди взаимодействуют со средой, все больший объем опыта может в символической форме представляться в сознании в качестве личного опыта. Также индивиды разрабатывают Я-концепцию при взаимодействии с другими людьми, которые имеют для них значение и обращаются с ними как с отдельными «Я». Я-концепция включает в себя как восприятие людьми самих себя, так и изменяющиеся положительные и отрицательные оценки, связанные с восприятием самих себя.

Условия ценности

Потребность в положительном отношении со стороны других — это потребность, приобретенная и развитая в раннем младенчестве. Под выражением «положительное отношение» в этой книге подразумевается ощущение индивидом того, что он не безразличен другому (в положительном смысле) в эмпирическом поле этого другого. Вполне вероятно, что во многих случаях поведение молодых людей и переживание этого поведения вызовут положительное отношение со стороны других и, следовательно, данные люди удовлетворят свою потребность в положительном отношении. Например, улыбка ребенка, адресованная родителям, может как отражать приятный полученный опыт, так и порождать положительное отношение.

Однако в других случаях молодые люди могут чувствовать, что их переживания вступают в конфликт с их потребностью в положительном отношении со стороны других людей, имеющих для них значение. Роджерс приводит следующий пример. Ребенок чувствует удовлетворение, когда бьет своего младшего брата, но испытывает на себе воздействие со стороны родителей, которые заявляют: «Ты плохой, твое поведение плохое, тебя никто не будет любить и все будут считать тебя непривлекательным, если ты будешь вести себя подобным образом». В результате ребенок может не признать, что нанесение побоев младшему брату связано с получением удовольствия, что вытекает из его собственного опыта, но этот ребенок, скорее всего, придаст отрицательную ценность данному опыту, приняв точку зрения, которой придерживаются его родители, с целью удовлетворения своей потребности в положительном отношении с их стороны. Таким образом, вместо точной символизации опыта («Мое поведение вызывает у меня чувство удовлетворения, однако мои родители считают такое поведение неприемлемым»), может возникнуть искаженная символизация («Я воспринимаю такое поведение как неудовлетворительное») (Rogers, 1951, p. 500). Оценки, в основе которых лежит скорее мнение других, чем собственный организмический оценочный процесс индивидуума, называются условиями ценности. Условия ценности распространены чрезвычайно широко, так как слишком часто «поведение индивидуумов является культурно обусловленным, и людей вознаграждают и поощряют за поведение, которое фактически является извращением естественных директив унитарной тенденции актуализации» (Rogers, 1977, p. 247).

Концепция условий ценности очень важна, так как она подразумевает, что у людей развивается второй вид процесса оценки. Первый вид — это организмический процесс оценки, который верно отражает тенденцию актуализации. Второй вид — это процесс, связанный с условиями ценности, основанный на интернализации или «интроекции» оценок других людей (оценок, в искаженном виде отражающих тенденцию актуализации, служащих для того, чтобы препятствовать выражению этой тенденции). Однако люди неправильно понимают суть и значение этого второго вида оценочного процесса, так как они полагают, что основанные на нем решения фактически основаны на их организмическом процессе оценки. Таким образом, люди часто стремятся к определенным переживаниям или избегают их с целью удовлетворения своих скорее ложных, чем реальных, потребностей.

Семейная жизнь

От степени адекватности Я-концепций родителей зависит то, как родители устанавливают отношения со своими детьми. Гордон, соавтор опубликованной в 1951 году книги Роджерса «Клиент-центрированная терапия» (*Client-centered Therapy*), подчеркивал, что уровень самопринятия или выраженность чувства собственного достоинства родителей может коррелировать со степенью принятия ими поведения своих детей, хотя эта корреляция не представляет собой нечто статическое. На рис. 2.2 схематично изображены, хотя и в упрощенном виде, механизмы возможного воздействия родителей на детей. Роджерс обнаружил, что родители способны безусловно позитивно относиться к ребенку только в той мере, в какой они безусловно уважают самих себя. Под «безусловным позитивным отношением» Роджерс подразумевал способность родителей высоко ценить ребенка даже тогда, когда они не могут одинаково оценивать все его поступки. Чем выше степень безусловного позитивного отношения родителей к

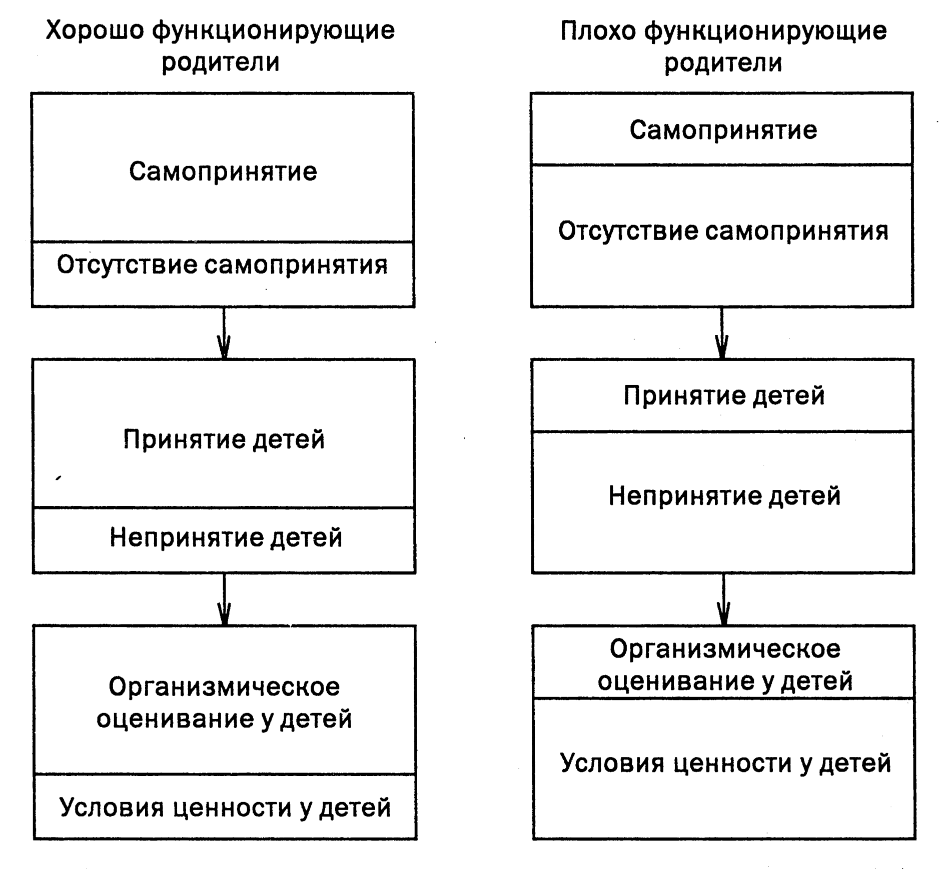


Рис. 2.2. Корреляция степени самопринятия родителей со степенью принятия ими своих детей и с уровнем развития условий ценности в детских Я-концепциях.

ребенку, тем меньше условий ценности у ребенка и тем выше уровень его психологической адаптации. Проще говоря, хорошо функционирующие родители создают условия для развития хорошо функционирующих детей. В 1970 году Гордон опубликовал книгу «Тренинг эффективности родителя» *(Parent Effectivness Training)*, при написании которой он основывался на принципах Роджерса. В этой книге Гордон пытается научить родителей слушать и говорить с детьми так, чтобы в сознании детей укоренилась мысль, что они достойны высокой оценки.

Влияние условий ценности на Я-концепцию

Люди отличаются друг от друга по степени усвоения ими условий ценности, которая зависит не только от «количества» безусловного позитивного отношения, которое индивидуумам предлагают другие люди, имеющие для них значение, но и от того, насколько сильно данные индивидуумы проявляют эмпатическое понимание и конгруэнтность. От того, какова потребность людей в позитивном отношении, зависит их способность усваивать (интроецировать) условия ценности. У некоторых индивидуумов Я-концепции развиваются таким образом, что появляется возможность точного восприятия большей части полученного опыта. Однако даже наиболее удачливые люди, по всей вероятности, усваивают некоторые условия ценности, что же касается менее удачливых, то они обречены усваивать многие условия ценности.

Вот несколько примеров условий ценности: «Достижение цели очень важно, и я окажусь неполноценной личностью, если не достигну поставленной цели», «Делать деньги очень важно, и если у меня это не получается, значит, я — неудачник», «Сексуальные фантазии и сексуальное поведение по большей части дурны, и мне следовало бы недолюбливать себя за то, что я отмечаю их у себя». Усвоение условий ценности влечет за собой усвоение оценок, связанных не только с тем, какими люди должны быть, но и с тем, как они должны ощущать себя, если чувствуют, что не таковы, какими должны быть. Роджерс полагал, что большинство людей, как правило, руководствуются в основном усвоенными извне оценками, рассматривая их как не изменяющиеся понятия, верность которых редко проверяется. Таким образом, происходит не только отчуждение людей от своего опыта, но и понижается уровень их самоуважения, в результате люди теряют способность достаточно высоко оценивать себя. Кроме того, усваивая условия ценности, люди осваивают процесс, посредством которого они сами снижают уровень самоуважения или, другими словами, способствуют «собственному угнетению».

Брак и образование

С позиций личностно-центрированной теории, условия развития адекватных Я-концепций и реинтеграции неадекватных Я-концепций по существу одни и те же. И те и другие включают в себя характерные черты добрых и проникнутых любовью межличностных отношений. К сожалению, развитие как адекватных, так и неадекватных Я-концепций не ограничивается ни периодом детства и юности, ни семейной жизнью.

Роджерс считал, что помогать людям развивать адекватные Я-концепции можно во многих ситуациях. Большинство людей самоактуализируются недостаточно, так как

они перегружены условиями ценности. По мере накопления опыта консультирования Роджерс обращал все больше внимания на проблемы тех индивидов, которые в наименьшей степени выведены из состояния душевного равновесия. Отношения между партнерами, брачные или любые другие, могут стимулировать их рост и развитие, при наличии таких отношений условия ценности исчезают, а уровень самоуважения повышается. В книге «Становление партнеров» *(Becoming Partners)* Роджерс (Rogers, 1973) описал в качестве примера следующий трогательный случай. Один клиент Роджерса, Джо, неустанно и нежно заботился о своей подруге Ирэн и продолжал верить в ее потенциал несмотря на то, что первоначально Ирэн имела следующую Я-концепцию: «Я не позволю тебе увидеть маленький, черный, гнилой, уродливый шарик, который я погребла внутри себя и который и есть действительная «Я», непривлекательная и нежеланная» (Rogers, 1973, p. 100).

Роджерс также обратил внимание на то, что вклад, вносимый образовательными учреждениями в создание эмоционального климата, необходимого для развития здоровых Я-концепций, недостаточно высоко оценивается. Роджерс придавал особенно большое значение эмпирическому обучению, которое проводится по собственной инициативе студентов и отражает скорее их заботы и потребности, чем заботы и потребности преподавателей или администраторов. Кроме того, Роджерс сосредоточил свое внимание на межличностных и межгрупповых отношениях; он считал веру в тенденцию актуализации показателем демократизации отношений (демократического распределения власти и контроля).

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ НЕАДЕКВАТНО

Работающие консультанты прежде всего стремятся выяснить не то, как клиенты стали такими, какими они являются на данный момент, а скорее то, что же в настоящее время заставляет клиентов придерживаться поведения, которое не позволяет удовлетворять их реальные потребности. Для полного понимания личностно-центрированной теории и получения необходимого практического опыта необходимо осознать суть концепции сохранения, понять, как неадекватные представления и поведение закрепляются, несмотря на то что при этом часто становится невозможным удовлетворение существующих потребностей. Личностно-центрированная теория может рассматриваться как теория обработки информации человеком или как теория переработки опыта в восприятие. Здесь условия ценности имеют большое значение, особенно для тех, кто выведен из состояния душевного равновесия.

Переработка опыта

Роджерс отмечал, что когда человек получает какой-то определенный опыт, имеются четыре возможности. Роджерс говорил о четырех типах реакции на полученный опыт — о четырех способах переработки опыта. Во-первых, как и ощущения, возни-

кающие при сидении на стуле, полученный опыт может игнорироваться. Во-вторых, опыт может быть точно воспринят и организован посредством вовлечения в некоторые отношения с Я-концепцией в связи с тем, что этот опыт отвечает потребностям «Я» или он совместим с Я-концепцией и поэтому укрепляет ее. В-третьих, восприятие опыта может быть искажено таким образом, что станет возможным разрешение конфликта между Я-концепцией и переживаемым опытом. Например, студенты, имеющие пониженную самооценку, при получении некоторой положительной обратной связи после написания ими эссе на заданную тему могут думать так: «Преподаватель читал мое эссе невнимательно» или: «У преподавателя, должно быть, низкие стандарты». В-четвертых, опыт может быть отклонен или не воспринят вообще. Например, представления о себе могут находиться под сильным влиянием пуританского воспитания, поэтому люди нередко бывают неспособны чувствовать свою жажду сексуального удовлетворения.

На рис. 2.3 показано, как обрабатывают опытные данные плохо функционирующие и хорошо функционирующие люди. Ранее я уже отмечал, что у людей существуют два вида оценочного процесса: их собственный организмический оценочный процесс и усвоенный процесс, основанный на условиях ценности. Плохо функционирующие люди не вступа-

Плохо функционирующие люди	Хорошо функционирующие люди
Отвергаемое	Отвергаемое
	Искаженное
Искаженное	Точно воспринятое
Точно воспринятое	

Рис. 2.3. Переработка опытных данных плохо функционирующими и хорошо функционирующими людьми.

ют в контакт с собственным процессом оценки в обширных сферах переживания опыта. В этих сферах Я-концепции индивидов основываются на условиях ценности, которые заставляют искажать и отрицать многое из их собственного опыта. С другой стороны, хорошо функционирующие люди имеют меньшее количество условий ценности и поэтому способны точно воспринимать большую часть своих переживаний.

И хорошо функционирующие, и плохо функционирующие люди мотивируются стремлением к актуализации. Кроме того, всем людям свойственна общая тенденция к самоактуализации или к актуализации той части опыта организма, которая символизируется в Эго. Я-концепции хорошо функционирующих людей позволяют им воспринимать наиболее существенный сенсорный и висцеральный опыт, поэтому самоактуализация таких людей не приводит к блокировке их тенденции актуализации. У плохо же функционирующих людей происходит расщепление, и «общая тенденция к актуализации организма может вступать в конфликт с тенденцией к актуализации собственного Эго» (Rogers, 1959, p. 197). Плохо функционирующие люди вовлечены в процесс самоактуализации, который в недостаточной степени базируется на организмическом оценочном процессе. Следовательно, в то время как хорошо функционирующие люди способны взаимодействовать с другими индивидами и с окружающей средой, основываясь на реалистической (по большей части) информации, плохо функционирующие люди способны на это лишь в незначительной степени.

Неконгруэнтность между Я-концепцией и опытом

Когда опыт точно символизируется и включается в Я-концепцию, имеет место состояние конгруэнтности между Я-концепцией и опытом или, иначе говоря, между Я-концепцией и организмическим Эго. Однако когда опыт отвергается и искажается, возникает состояние неконгруэнтности между Я-концепцией и опытом. Это состояние неконгруэнтности может иметь место и при позитивном, и при негативном опыте. Клиенты консультантов обычно имеют низкую Я-концепцию и часто отрицают и искажают положительную обратную связь, полученную извне, а также подавляют положительные чувства, возникающие внутри них.

Угроза, тревога и предвосприятие

Роджерс использует понятие «предвосприятие» или (*subception*) для описания механизма, с помощью которого сенсорный и висцеральный опыт, имеющий отношение к тенденции актуализации, может быть отклонен или неточно воспринят. Роджерс приводит следующее заключение, сделанное Мак-Клири и Лазарусом: «Даже тогда, когда субъект неспособен проводить визуальные различия и сообщать о них, он все же в состоянии различать стимулы на некоем уровне, более низком, чем тот уровень, на котором может происходить сознательное распознавание» (McCleary, Lazarus, 1949, p. 178). Предвосприятие включает в себя фильтрацию опыта, производящуюся так, что опыт, противоречащий и угрожающий Я-концепции, может быть исключен или изменен. Таким образом, организм может оценивать опыт, не задействуя более высокие нервные центры, отвечающие за сознательное понимание или восприятие. Процесс предвосприятия представляет собой механизм защиты Я-концепции, включающийся в ответ на угрозу нарушения структуры Я-концепции или набора Я-концепций.

Тревога — это состояние неудобства или напряженности, которое является реакцией организма на «предвосприятие». При тревоге несоответствие или неконгруэнтность между Я-концепцией и опытом могут проникнуть в восприятие или понимание, таким образом вызывая изменения в доминирующей в настоящее время Я-концепции. Термин «напряженность» (*intensionality*) используется для описания характерных черт индивидуума, занявшего защитную позицию. Связанные с напряженностью реакции (*intensional reactions*) подразумевают рассмотрение опыта с абсолютных и жестких позиций, чрезмерное обобщение, смешение фактов и их оценки и стремление в большей степени полагаться на абстракции, чем проверять действительность.

Срыв и дезорганизация

В этом разделе рассматриваются серьезные расстройства. Я-концепции очень плохо функционирующих людей блокируют правильное восприятие обширных областей их существенного сенсорного и висцерального опыта. Однако если возникает ситуация, в которой существенный опыт переживается внезапно или слишком сильно в сфере высокой неконгруэнтности, механизмы защиты могут оказаться неэффективными. Таким образом, можно не только испытывать тревогу в той степени, в какой нечто угрожает Я-концепции; при неэффективной работе механизмов защиты опыт может точно символизироваться в понимании. Защитные механизмы становятся неэффективными в ситуации, когда велика интенсивность и значимость этого опыта для человека либо появление этого опыта неожиданно. Блокированный ранее опыт как бы «прорывается» в сознание. Люди оказываются лицом к лицу с настолько большим объемом отклоненного опыта, что оказываются не в состоянии с ним справиться; в результате развивается состояние дезорганизации и увеличивается вероятность психотического срыва. Роджерс отмечал, что ему известны случаи психотических срывов, которые имели место тогда, когда люди прибегали к нескольким различным видам «терапии» одновременно, а также тогда, когда клиенты преждевременно обращались к материалу, находясь под влиянием пентатола натрия. Как только проявляется крайнее психотическое возбуждение, защитные механизмы могут сработать, чтобы предохранить людей от боли и тревоги, порожденных восприятием неконгруэнтности своих переживаний и трудностей жизни.

Важность Я-концепции

Я-концепция человека (особенно определенное восприятие самого себя, которые рассматриваются как основополагающие) является фундаментальной концепцией, для понимания того, как сохраняется психологическая несогласованность. Я-концепция важна для людей потому, что она представляет собой совокупность восприятий самого себя или набор средств, с помощью которых люди взаимодействуют с жизнью таким образом, что им удается удовлетворять свои потребности. Эффективные Я-концепции позволяют людям воспринимать опыт реалистически, независимо от того, исходит этот опыт из их организма или из окружающей среды; другими словами, такие Я-концепции делают людей открытыми для переживаний.

Неэффективные Я-концепции могут упорно сохраняться по ряду причин. Во-первых, как и эффективные Я-концепции, неэффективные Я-концепции воспринимаются как средства удовлетворения потребности и источник личностной адекватности. Во-вторых,

неэффективные Я-концепции содержат в себе много условий ценности, которые, возможно, были функциональными на одной из стадий жизни, но в настоящее время стали совершенно бесполезными. Тем не менее, поскольку неэффективные Я-концепции порождаются потребностью людей в позитивном отношении, они могут глубоко внедряться в структуру Я-концепций в качестве своего рода «эмоционального багажа». В-третьих, чем глубже внедрены условия ценности, тем более упорно они сохраняются, поскольку изменение их вызвало бы тревогу из-за воспринимаемой неконгруэнтности представлений о себе и переживаемого опыта. В-четвертых, условия ценности способствуют понижению самооценки и таким образом снижают вероятность того, что у людей возникнет чувство уверенности, необходимое для признания своих сфер неконгруэнтности и противостояния этой неконгруэнтности. Как у хорошо функционирующих, так и у плохо функционирующих людей имеется пороговая область, в которой они могут ассимилировать неконгруэнтные восприятия в свои Я-концепции. Эта пороговая область у плохо функционирующих людей, видимо, более узкая и более жестко определенная.

Характерные черты Я-концепции

Поскольку Я-концепция, иногда называемая концепцией «Я-структуры», «воспринимаемого Эго», «феноменального Я» или просто «Я», является основополагающей в личностно-центрированной теории, я кратко опишу некоторые из ее характерных черт.

Области содержания. Я-концепции представляют собой уникальные комплексы многих различных Я-концепций, которые содержат в себе определенный способ описания и различения самих себя. Некоторые содержательные области Я-концепций людей включают в себя следующие элементы: физическую, социальную, сексуальную сферы, чувства и эмоции, вкусы и предпочтения, работу, отдых, интеллектуальные занятия, философию и ценности. Люди различаются по тому, какое значение они придают этим областям, а также по тому, какие виды Я-концепций содержатся у них в этих сферах. Например, форма носа для одного человека может иметь большое значение, в то время как другой человек может не обращать на нее внимания. Я-концепцию можно описывать с помощью относящихся к самому себе утверждений типа «Я — хороший плотник», «Я люблю мороженое», «Меня нервируют встречи с новыми людьми».

Структура или процесс. Я-концепцию можно рассматривать как структуру, состоящую из различных Я-концепций, связанных между собой различными способами. Я-концепция также является средством или процессом, с помощью которого люди взаимодействуют с окружающей средой и посредством которого они игнорируют, отрицают, искажают или точно воспринимают опыт.

Центральные Я-концепции — периферийные Я-концепции. Комбс и Снигг (Combs, Snygg, 1959) проводят различие между феноменальным «Я» — моделью всех тех аспектов, которые люди описывают с помощью местоимений «Я» или «меня», и Я-концепцией — теми восприятиями самих себя, которые являются наиболее жизненно важными для самих людей и которые можно расценивать как самую их сущность. Для всех людей некоторые Я-концепции имеют большее значение, чем другие, и каждый человек использует уникальный способ разделения Я-концепций на центральные и периферийные, хотя такое разделение в большинстве случаев производится неявно.

Конгруэнтность—неконгруэнтность. Многие Я-концепции могут соответствовать реальным переживаниям людей. В этом случае налицо конгруэнтность между Я-концепцией и опытом. Другие Я-концепции могут в различной степени отличаться от действительных переживаний. В этом случае имеет место неконгруэнтность между Я-концепцией и опытом.

Условия ценности. Неконгруэнтность подразумевает, что Я-концепция базируется на условии ценности, а не на собственном организмическом оценочном процессе. Например, неконгруэнтная Я-концепция человека может быть такой: «Я хочу быть доктором», в то время как его конгруэнтная Я-концепция может быть следующей: «Я хочу быть художником». Желание быть доктором может быть обусловлено усвоением ценностей, присущих родителям, в то время как желание стать художником отражает собственный организмический оценочный процесс.

Предвосприятие и защита. Здесь Я-концепция рассматривается как процесс. Опыт может быть отклонен или искажен в процессе предвосприятия. Предвосприятие дает возможность индивиду защищать существующие Я-концепции, не позволяя человеку воспринимать неконгруэнтность и, следовательно, изменять как свои Я-концепции, так и свое поведение.

Напряженность (*intensionality*) — распространенность (*extensionality*). Понятие «напряженность» используется для описания характеристик Я-концепции при занятии индивидом защитной позиции, например, когда имеют место излишняя жесткость и неадекватная проверка действительности. Понятие «распространенность» используется для описания элементов зрелой Я-концепции, таких как рассмотрение опыта с использованием определенных, дифференцированных терминов и проверка выводов и абстракций реальностью.

Уровень самоуважения. Можно сказать, что «уровень самоуважения» представляет собой «уровень самооценки». Роджерс утверждал, что если бы Я-концепции людей были таковы, что никакой личный опыт не мог бы быть выделен как более достойный позитивного отношения, чем любой другой опыт, тогда люди ощущали бы безусловное положительное отношение к себе. «Уровень самопринятия» — это другое определение понятия «уровень самоуважения».

Реальные концепции — идеальные концепции. В то время как реальные Я-концепции представляют мое восприятие себя, идеальные Я-концепции отражают мое представление о том, каким я больше всего хотел бы быть. Реальные и идеальные Я-концепции являются элементами комплекса Я-концепций человека.

ПРАКТИКА

Цели

При личностно-центрированном консультировании цели клиентов и консультантов совпадают. Эти цели описываются в работах Роджерса (Rogers, 1959, 1961), Уол-

кера, Раблена и Роджерса (Walker, Rablen, Rogers, 1960), Маслоу (Maslow, 1962, 1970), Комбса и Снигга (Combs, Snygg, 1959). Роджерс, будучи уже опытным консультантом, перечислил качества «человека завтрашнего дня», который сможет жить в значительно измененном мире (Rogers, 1980). Роджерс считал, что имеет место «сдвиг парадигмы», изменение способов осмысления жизни человека.

Таблица 2.1

Цели консультирования и жизни (по Роджерсу и Маслоу)

Роджерс	Маслоу	Роджерс
Главная цель	***Главная цель***	***Главная цель***
Полноценно функционирующий (зрелый) человек	Самоактуализирующийся (психологически здоровый) человек	Человек завтрашнего дня
Качества	***Качества***	***Качества***
Открытость переживаниям и способность воспринимать жизнь реалистично	Превосходное восприятие действительности	Открытость по отношению к миру, как внутреннему, так и внешнему
Рациональность и отсутствие стремления к обороне	Высокая степень принятия собственного «Я», других людей и мира природы	Стремление к подлинности (аутентичности)
Вовлечение в экзистенциальный процесс жизни	Повышенная спонтанность, простота и естественность	Скептическая позиция по отношению к науке и технике
Вера в организмический оценочный процесс	Повышенная способность сосредоточиваться на решении проблем	Стремление к цельности
Интерпретация опыта в протяженной (*extensional*) манере	Повышенная беспристрастность и стремление к уединенности	Стремление к интимности
Взятие на себя ответственности за свое отличие от других	Повышенная автономия и сопротивление приобщению к какой-либо культуре	Обработка информации о людях
Взятие на себя ответственности за свое поведение	«Свежесть» оценок	Неравнодушие по отношению к другим людям
Творческое отношение к окружающей среде	Повышенная частота пиковых переживаний	Близость к природе
Принятие других людей как уникальных личностей	Повышенная степень идентификации с человеческим родом	Антиинституционность
Высокая самооценка	Поддерживание более прочных и глубоких межличностных отношений	Вера в собственный авторитет
Высокая оценка других людей	Более демократическая структура характера	Отсутствие культа материальных вещей
Открытое и свободное реагирование на основе непосредственного переживания	Чрезвычайно высокая креативность	Большая потребность в духовном
Проявление высокого самосознания, когда это требуется	Исключительная способность различать этические ценности	

В табл. 2.1 показано, что Роджерс и Маслоу считали целями консультирования и жизни, а также каковы были представления Роджерса о «человеке завтрашнего дня». Хотя Роджерс пишет о полноценно функционирующем человеке и «человеке завтрашнего дня», Маслоу — о самоактуализирующемся человеке, а Комбс и Снигг — об адекватных личностях, в их описаниях можно найти много общего.

Открытость переживанию. Наличие Я-концепции, которая позволяет воспринимать весь существенный сенсорный и висцеральный опыт, является основой эффективного функционирования. Роджерс часто использовал термин «открытость переживанию» для описания способности индивида к реалистическому восприятию и отмечал: «Нет никакой потребности в механизме "предвосприятия", посредством которого организм заранее предупреждается о том, что определенный опыт угрожает Эго» (Rogers, 1959, p. 206). Открытость переживанию обусловливает более эффективное поведение, при котором люди имеют более широкое перцепционное поле и способны чаще вести себя в соответствии со своим выбором, а не исходя из существующей необходимости. Открытость переживанию может также способствовать повышению спонтанности и креативности, так как открытые переживанию люди в меньшей степени связаны смирительной рубашкой условий ценности. Другими словами, открытость переживанию дает людям возможность участвовать в экзистенциальном процессе жизни. Участвуя в этом процессе, люди являются живыми в полном смысле этого слова, способны справиться с переменами и в любой ситуации сделать свободный выбор.

Рациональность. Открытость переживаниям позволяет индивидам вести себя рационально. Если люди находятся в контакте с тенденцией актуализации, их поведение, вероятно, будет рациональным (способствующим сохранению и укреплению их организма). Маслоу (Maslow, 1970) отмечал, что невротики не являются «эмоционально больными»; для них характерны нарушения когнитивного процесса. Роджерс считал трагедией то, что большинство защитных механизмов, имеющихся у людей, не позволяют им даже представить, насколько рационально они могли бы действовать. То, что ранее было описано как распространенность *(extensionality)*, в противовес напряженности *(intensionality)*, является характерной чертой этой рациональности.

Личная ответственность. Людей можно считать «лично ответственными» в том случае, если они берут на себя ответственность за свою самоактуализацию, а не просто испытывают чувство ответственности за других. Роджерс придает большое значение вере в организмический оценочный процесс, в собственный авторитет, взятию на себя ответственности за собственное поведение, а также за отличие от других людей. Маслоу считает, что важную роль играют стремление к повышенной автономии и сопротивление приобщению к какой-либо культуре. Лично ответственные люди способны, в пределах экзистенциальных параметров смерти и судьбы, контролировать свою жизнь и самоактуализацию. Личностно-центрированная философия во многих отношениях является философией самоконтроля, самоусовершенствования и увеличения личной силы, при этом большое значение придается взаимоотношениям людей, проникнутым заботой друг о друге. Признание личной ответственности является центральной частью Я-концепций эффективных людей.

Самоуважение. Самоуважение — еще одна важная часть Я-концепций эффективных людей. Уважающий себя человек характеризуется высокой степенью безусловного самоуважения, или самопринятия. Самоуважение основано скорее на организмиче-

ском процессе оценки, чем на похвале и удовлетворении потребностей других людей. Люди, характеризующиеся высокой степенью безусловного самоуважения, ценят себя даже в том случае, если они не могут высоко оценивать все свое поведение и все свои отличительные черты. Комбс и Снигг (Combs, Snygg, 1959) отмечали, что не только количество, но и значимость положительных Я-концепций определяют адекватную личность. Возможно, самопринятие — это более фундаментальный способ провозглашения желательных качеств «правильными», поскольку положительные Я-концепции или оценки могут отражать условия ценности, которые препятствуют реалистическому восприятию.

Способность к поддержанию хороших личных отношений. Самопринятие подразумевает, что люди менее склонны занимать оборонительную позицию и, следовательно, более склонны признавать других. Хорошие личные отношения, как считал Роджерс, подразумевают принятие других людей как уникальных личностей, высокую оценку других, открытое и свободное обращение к ним на основе непосредственного переживания, а также наличие способности, когда это необходимо, сообщать другим о высоком уровне самосознания. Маслоу утверждал, что для поддержания хороших личных отношений также необходимы высокая степень принятия других, более глубокий контакт и более демократическая структура характера. Хорошие личные отношения характеризуются взаимной заботой обеих личностей о самоактуализации друг друга. Они также характеризуются способностью внимательно выслушивать другого аутентичностью, подразумевающей соответствующее самораскрытие. Роджерс считал, что конгруэнтность, аутентичность или «реальность», являются, вероятно, наиболее важными элементами обычных жизненных взаимодействий, эмпатии же Роджерс придавал наибольшее значение в случаях, когда другой человек тревожен и уязвим.

Этическая жизнь. Личностно-центрированная теория основана на представлении о том, что люди, по сути, являются заслуживающими доверия организмами. Это проявляется в социальных отношениях самоактуализирующихся людей, по крайней мере, двумя путями. Во-первых, такие люди способны идентифицировать себя с другими людьми, так что они склонны способствовать самоактуализации других, так же как и собственной самоактуализации. Следовательно, они проявляют осторожность, чтобы не посягать на права других при удовлетворении собственных потребностей. Во-вторых, самоактуализирующиеся люди, по-видимому, способны проводить резкое различие между целями и средствами, а также между добром и злом. Маслоу (Maslow, 1970) писал, что такие люди, в том числе атеисты, являются религиозными людьми или людьми, которые идут по пути Бога. Качества людей, которые, вероятно, необходимы для этической жизни, следующие: доверие скорее к внутреннему, чем к внешнему авторитету; безразличие по отношению к материальным вещам, таким как деньги и атрибуты высокого положения в обществе; близость и уважение к природе; стремление к духовным ценностям, которым придается большее значение, чем индивидуумам.

Другие черты эффективных людей, такие как стремление к уединенности и повышенная частота пиковых переживаний, упоминаются в литературе, посвященной личностно-центрированному консультированию, но здесь не будут описываться. Главными отличительными чертами полноценно функционирующих, или самоактуализирующихся, людей являются уже упомянутые шесть черт: открытость переживанию, рациональность, личная ответственность, самоуважение, способность к поддержанию

хороших личных отношений и этическая жизнь. Все эти свойства являются и целями, и средствами тенденции самоактуализации и все они подразумевают наличие эффективных Я-концепций. Я-концепции самоактуализирующихся людей являются актуализирующими!

Консультант в процессе

Личностно-центрированное консультирование не полагается на определенные методики и не подразумевает совершение каких-либо действий в интересах клиентов. Роджерс считал, что «эффективность консультирования определяется прежде всего *качеством* межличностного взаимодействия консультанта с клиентом» (Rogers, 1962, p. 416). При личностно-центрированном консультировании большое значение имеют мысли и чувства как клиентов, так и консультантов. Не существует никаких формальных критериев оценки, коль скоро все клиенты рассматриваются в качестве индивидов, имеющих трудности в самоактуализации в связи с наличием условий ценности. Если бы консультанты оценивали клиентов со своей внешней точки зрения, они рисковали бы копировать те обстоятельства, которые обусловили приобретение и сохранение клиентами определенных условий ценности. Существует связь между тем, насколько точно личностно-центрированные консультанты определяют причины самоотчуждения и внутренних расколов клиентов, и тем, как они могут помогать своим клиентам расти и излечиваться. Личностно-центрированные консультанты стараются создавать такую обстановку отношений, которая может служить противоядием к эмоциональным лишениям, пережитым их клиентами.

Каковы условия, необходимые для роста клиента и реинтеграции? В 1957 году Роджерс перечислил шесть условий, которые являются необходимыми и достаточными для терапевтического изменения индивидуальности. Он заявил, что эти условия должны иметь место в течение некоторого промежутка времени, достаточного для того, чтобы произошло конструктивное изменение индивидуальности. Роджерс также утверждал: «Никакие другие условия не нужны» (Rogers, 1957, p. 96). Итак, вот эти условия. Во-первых, между двумя людьми должен быть психологический контакт. Во-вторых, клиент должен находиться в состоянии неконгруэнтности и быть уязвимым или встревоженным. В-третьих, консультант должен быть «конгруэнтен или интегрирован в данные отношения». В-четвертых и в-пятых, консультант должен «безусловно позитивно относиться к клиенту» и «эмпатически понимать систему взглядов клиента и стремиться сообщить об этом клиенту» (p. 96). В-шестых, умение консультанта адекватно донести до клиента свое эмпатическое понимание его и безусловное позитивное отношение к нему. Роджерс считал конгруэнтность, безусловное позитивное отношение и эмпатию элементами, необходимыми для создания «климата отношений, который способствует терапевтическому росту...» (Rogers — Sanford, 1985, p. 1379). Роджерс подчеркивал, что данные условия не являются условиями типа «все или ничего», но существуют в континуумах.

Конгруэнтность. Для определения конгруэнтности используются такие слова, как *подлинность, реальность, открытость, прозрачность, присутствие.* Конгруэнтность является наиболее важным условием отношений. Консультанты должны вос-

принимать чувства, которые они испытывают, быть в состоянии их осознавать, «жить этими чувствами и сообщать о них, если это требуется» (Rogers, 1962, p. 417). Консультантам следует поддерживать прямой контакт («человек — человек») с клиентами. Кроме того, консультанты должны избегать интеллектуального подхода, который характеризуется тем, что с клиентами обращаются как с объектами. Конгруэнтные консультанты не играют, разговаривая вежливо и используя профессиональные маски.

Роджерс признавал, что никто не бывает полностью конгруэнтным постоянно. Общение с несовершенными людьми может принести большую пользу клиентам. Консультантам достаточно в специфические моменты при непосредственном общении с определенными людьми быть полностью самими собой, при этом опыт консультантов должен точно символизироваться в их Я-концепциях.

Утверждение, что консультанты должны быть конгруэнтными, не означает, что консультантам следует «импульсивно выражать словами каждое промелькнувшее чувство...» (Rogers, 1962, p. 418). Это утверждение также не означает, что консультанты должны проводить занятия скорее в консультант-центрированной, чем в клиент-центрированной форме. Однако конгруэнтность подразумевает, что консультант не боится разделить чувства своего клиента или дать ему обратную связь, которая могла бы улучшить их отношения, если консультант выражает свои чувства искренне. Можно привести следующий пример. Некоторые консультанты склонны скорее делиться своим опытом усталости, нежели скрывать его. Такая открытость способствует восстановлению энергетического потенциала консультанта и позволяет клиенту видеть, что он имеет дело с реальным человеком. Здесь будет уместно привести и другой пример. Роджерс полагал, что если консультант постоянно испытывает скуку при общении с клиентом, то он обязан рассказать об этом клиенту. Консультанту следует признать, что источник чувства скуки в нем самом, а не прибегать к обличительным утверждениям. Также консультанту следовало бы рассказать, что он испытывает дискомфорт от того, что сообщает клиенту о данном чувстве, и заявить, что он хотел бы установить более тесный контакт с клиентом. Роджерс стремился преодолевать барьер между собой и клиентом, выступая в роли реального, несовершенного человека, разделяющего подлинные чувства клиента. Роджерс надеялся, что это поможет клиенту говорить искреннее.

Другое представление о конгруэнтности можно получить, вникнув в суть того, что Роджерс говорит относительно концепции присутствия. В процессе консультирования и консультанты, и клиенты могут достигать измененного состояния сознания, которое характеризуется возникновением у человека ощущения, что он входит в соприкосновение с основным эволюционным потоком и осознает его значение (Heppner, Rogers, Lee, 1984; Rogers, 1980). Специалист, занимающийся консультированием, имеет дело с двумя планами — мистическим и духовным. Роджерс полагал, что как консультант он работал эффективнее всего тогда, когда был ближе всего к своему внутреннему интуитивному «Я» и «когда, возможно, мое сознание было слегка изменено. Тогда одно мое *присутствие* способствует освобождению клиента и является полезным для него» (Rogers, 1980, p. 129). Когда человек находится в таком состоянии, его поведение, которое могло бы в другой ситуации показаться странным, импульсивным и с трудом оправдываемым с рациональной точки зрения, оказывается правильным. Роджерс пишет: «Кажется, что мой внутренний дух вытянулся и коснулся внутреннего духа другого

человека. Наши отношения выходят за свои пределы и становятся частью чего-то большего. Имеют место глубинный рост, исцеление и приток энергии» (Rogers, 1980, p. 129).

Безусловное позитивное отношение. Для описания этого условия используются такие слова, как бескорыстная (несобственническая) теплота, забота, высокая оценка, принятие, уважение. Понятие «безусловное позитивное отношение» связано с глубокой верой Роджерса в то, что клиенты способны конструктивно измениться, если они обеспечены правильными воспитывающими условиями. Роджерс подчеркивал важность отношения консультанта к ценности и значению каждого человека. Для развития безусловного позитивного отношения важно стремление консультанта к личной интеграции, так как консультант может уважать способность клиентов достигать высокого уровня конструктивного самоуправления лишь в той степени, в какой это уважение является неотъемлемой частью его собственной личности.

Безусловное позитивное отношение включает в себя готовность консультанта «отразить для клиента любое непосредственное чувство, которое имеет место в данный момент — замешательство, негодование, опасение, гнев, отвагу, любовь или гордость...» (Rogers, 1986, p. 198). Это отношение эквивалентно любви, выраженной в соответствии с христианской концепцией «любви к ближнему», без каких-либо романтичных или собственнических оттенков. Роджерс проводит аналогию с чувством любви, которое родители испытывают по отношению к своим детям, ценя их как людей независимо от их специфического поведения в любой момент. Консультанты не показывают позитивное отношение к клиентам — *если. Если* они станут более умными, менее уязвимыми, реже будут занимать оборонительную позицию и так далее. Личностно-центрированная теория объясняет потребность клиентов обращаться к консультантам тем, что в прошлом клиентам показывали позитивное отношение — *если.*

Демонстрировать безусловное позитивное отношение следует до определенных пределов. Например, необходимо определить границы, если клиент физически угрожает консультанту. Безусловное позитивное отношение не означает, что консультанты должны одобрять все поступки своих клиентов. Скорее, безусловное позитивное отношение является позицией и философской ориентацией, отраженной в поведении консультанта. Суть этой позиции заключается в том, что вероятность продвижения клиентов вперед увеличивается, если их хвалят за гуманность и они испытывают чувства безопасности и свободы. При этом клиенты будут ощущать, что консультант их принимает, и смогут проявлять чувства и описывать события.

Эмпатия. Используются следующие близкие по значению понятия: точная эмпатия, эмпатическое понимание, эмпатический способ существования, эмпатическая позиция, эмпатическое отношение. Роджерс (Rogers, 1957) писал: «Ощущение внутреннего мира клиента, как будто это ваш собственный внутренний мир, но при сохранении качества "как будто" — это и есть эмпатия...» (p. 99). Можно выделить несколько различных аспектов эмпатического способа существования в процессе консультирования. Консультантам следует «влезать в башмаки» и «пробираться под кожу» своих клиентов, чтобы лучше понимать их личный субъективный мир. Консультанты должны быть чувствительными к потоку переживаний, возникающих как у клиентов, так и у

них самих в каждый конкретный момент. Они также должны быть способны ощущать нюансы, которые не могут почувствовать клиенты. Проявляя такт, чувствительность и показывая понимание проблем клиентов, консультанты должны передавать им свое восприятие их внутреннего мира и личных смыслов. Консультантам также следует сообщать клиентам о своем стремлении к пониманию их внутреннего мира, часто проверяя точность своего понимания и показывая готовность учесть замечания и внести поправки. Эмпатическое отношение способствует созданию такого эмоционального климата, в котором клиенты могут помогать своим консультантам понимать их более точно. Роджерс осознавал, что клиенты часто получают эмпатические сообщения, замечая непреднамеренные «вбрасывания» консультанта, вроде случайных замечаний и непроизвольных изменений выражения лица.

Ниже приведены два примера эмпатии. Первый пример — это выдержка из интервью, взятого Роджерсом в 1983 году у одной своей клиентки. Эта женщина говорит, что у нее много проблем из-за того, что она отпустила свою 20-летнюю дочь учиться в колледж (Raskin, Rogers, 1989, p. 174).

Роджерс: ...Вы чувствуете, будто она ускользает от вас, и вы... и это причиняет боль... и

Клиентка: Да. Я как будто сижу здесь в одиночестве. Знаете, я словно чувствую, что она ушла, а я так и осталась тут.

Роджерс: Хм-хм. Вы переживаете теперь именно это: она покидает дом, а вы здесь — в полном одиночестве.

Клиентка: Да. Да. Да. Я чувствую себя действительно одинокой. *(Плачет.)*

Хотя второй пример эмпатии взят из опыта группы встреч (Rogers, 1975, p. 3), эмпатический процесс, который он демонстрирует, имеет место и при индивидуальной работе с клиентами. Человек негативно отзывается о своем отце, причем высказывается весьма туманно. Сначала фасилитатор* спрашивает этого человека, может ли он сердиться на отца. Когда человек отвечает, что он так не думает, фасилитатор задает вопрос: «Возможно, вы не удовлетворены им?». Мужчина довольно неуверенно отвечает: «Ну, да, возможно». Тогда фасилитатор спрашивает его, не разочарован ли он в своем отце, на что человек быстро отвечает: «Вот именно! Я разочарован потому, что он не является сильной личностью. Я думаю, что разочаровался в нем еще тогда, когда был мальчиком».

В описанном случае ни фасилитатор, ни Роджерс не интерпретируют клиента. Скорее, фасилитатор пытается постепенно его понять, чтобы точно уловить, что именно он хочет сказать. Гендлин (Gendlin, 1988) отмечает, что Роджерс обычно разбирался в каждом исправлении до тех пор, пока клиент не говорил: «Да, это именно так. Это — то, что я чувствую» (p. 127). Характерно, что за этими словами следовала пауза, во время которой клиент получал эмпатическое понимание в полной мере. Очень часто в момент такого молчания клиенты соприкасались с чем-то более глубоким.

Теперь поговорим о том, чем эмпатия *не* является. Истинная эмпатия не имеет никакого оценочного или диагностического качества. Эмпатия также совершенно опре-

* Фасилитатор — человек, который не ведет, а сопровождает и поддерживает процесс, самопознание клиента. — *Примеч. науч. ред.*

деленно не является «деревянной техникой псевдопонимания, используя которую консультант “отражает то, что клиент только что сказал”» (Rogers, 1962, p. 420). В опубликованной в 1975 году статье, посвященной эмпатии, Роджерс сообщает, что сначала он считал оптимальной реакцией «отражение» чувств своих клиентов, но по мере накопления опыта консультирования его стало буквально тошнить от слова «отражение». Роджерс понимал под эмпатией особую позицию, специфическую форму товарищеских отношений, мягкий способ общения с клиентами. Однако предложение эмпатии не подразумевает исполнения добрых намерений, а также механического отражения.

Клиент в процессе

О целях личностно-центрированного консультирования речь уже шла выше. В этом разделе я хочу рассмотреть, как каждое из трех условий отношения консультанта — конгруэнтности, безусловного позитивного отношения и эмпатии — может влиять на конгруэнтность, безусловное позитивное отношение и эмпатию клиента.

Конгруэнтность. При наличии благоприятного климата клиенты меньше нуждаются в оборонительной позиции и во внешнем уважении. Постепенно клиенты начинают чаще рисковать, раскрывая себя перед консультантами, несмотря на возможную болезненность такого самораскрытия. Консультанты, которые принимают клиентов и высоко ценят их право быть действительно самими собой, позволяют им поделиться той частью себя, которую они считают смущающей, «неправильной» или пугающей. Консультанты также предоставляют клиентам возможность поделиться той частью самих себя, которая им нравится, и при этом не осуждают такую открытость. По мере развития отношений между консультантом и клиентом может возникнуть взаимная конгруэнтность, которая облегчает для каждого из них поддержание искренних отношений. Для некоторых клиентов эти отношения могут выйти за свои пределы, обратившись в глубокий духовный опыт. При получении такого опыта клиенты, как и их консультанты, достигают состояния измененного сознания. Эффективное личностно-центрированное консультирование также подразумевает, что клиенты становятся более конгруэнтными в своих внешних отношениях.

Безусловное позитивное отношение. Здесь я рассматриваю отношение клиентов скорее к самим себе, нежели к консультантам. Наиболее часто клиенты испытывают недостаток чувства собственного достоинства. Роджерс (Rogers, 1975) предложил множество способов, с помощью которых можно повысить уровень самоуважения клиентов, используя эмпатическое отношение. Во-первых, понимание и принятие скрытой и неприемлемой части себя способствует исчезновению у клиентов отчуждения и соединению их с человеческим родом. Во-вторых, неравнодушие консультанта к истинному «Я» своих клиентов и высокая оценка их позволяют клиентам думать: «Этот другой индивидуум доверяет мне, считает, что я заслуживаю внимания. Возможно, я и *в самом деле* чего-то стою. Может быть, *я* мог бы ценить *себя*. Возможно, я мог бы вызывать интерес у самого себя» (p. 7). В-третьих, отсутствие осуждения со стороны консультантов способствует тому, что клиенты начинают менее резко судить себя; та-

ким образом, постепенно развивается способность к самопринятию. Кроме того, по мере развития у клиентов чувства собственного достоинства они начинают перемещать свой «центр оценки» от стандартов и убеждений других людей в сторону своих собственных взглядов. Таким образом, клиенты становятся менее уязвимыми по отношению к разрушительному воздействию условий ценности.

Эмпатия. Три условия отношений консультанта облегчают для клиентов достижение состояния эмпатии по отношению к себе как во время консультирования, так и после его завершения. В различной степени Я-концепции клиентов могут создавать условия для осознания большей части переживаний. Осознание клиентами того, что консультант чутко прислушивается к их чувствам, дает клиентам возможность переживать и анализировать свои чувства и таким образом лучше понимать себя. Кроме того, клиенты начинают осознавать, как важно самим прислушиваться к своим собственным чувствам — это позволяет разрабатывать правильные планы действий и определять жизненный курс на будущее. Также следует отметить, что чем большую эмпатию клиенты способны испытывать по отношению к самим себе, тем выше вероятность того, что они будут испытывать эмпатию по отношению к консультантам и другим людям и показывать эту эмпатию, таким образом улучшая качество своих отношений с людьми. Итак, конгруэнтность, безусловное позитивное отношение и эмпатия консультанта способствуют превращению клиентов в эффективных консультантов, работающих сами с собой, а также способствуют росту и развитию клиентов. Консультанты, в недостаточной мере обладающие этими условиями отношений, могут увеличивать степень неконгруэнтности своих клиентов, степень их отрицательного отношения к себе и величину недостатка эмпатии, которую клиенты испытывают по отношению к себе и к другим. Однако опытные личностно-центрированные консультанты могут существенно помогать своим клиентам стать личностями.

Дополнительное применение

Личностно-центрированное консультирование было представлено здесь в связи с возможностью его проведения при индивидуальной работе с клиентами. Однако интересы и взгляды Роджерса были намного шире. Он настаивал на том, что принципы личностно-центрированного консультирования можно использовать при проведении занятий в группах встреч, при аудиторном обучении, при обучении специалистов в области менеджмента, а также при разрешении конфликтов.

Я хочу закончить эту главу красивым высказыванием Лао Цзы, основная идея которого глубоко созвучна мыслям Роджерса. Здесь как бы суммируется главное в разработанной Роджерсом теории личностно-центрированного консультирования.

Это похоже на то, как если бы он(а) слушал(а)
и такое выслушивание окутывало бы нас тишиной,
в которой, наконец, мы бы начали слышать то,
чем мы, как предполагается, являемся.

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Почему Роджерс назвал разработанный им консультационный подход личностно-центрированным?
2. Что Роджерс подразумевает под тенденцией актуализации?
3. Критически рассмотрите концепцию тенденции актуализации Роджерса. С помощью каких данных можно было бы подтвердить или отвергнуть предположения Роджерса, имеющие отношение к данной концепции?
4. Что Роджерс подразумевает под организмическим оценочным процессом?
5. Что Роджерс подразумевает под опытом и переживанием опыта?
6. Что Роджерс подразумевает под осознанием?
7. Что такое «условия ценности» и как они возникают?
8. Каковы, с точки зрения Роджерса, четыре возможных результата реагирования людей на свой опыт?
9. Чем отличается переработка опыта плохо функционирующими людьми от переработки опыта хорошо функционирующими людьми?
10. Что подразумевает Роджерс под термином «неконгруэнтность» при использовании его тогда, когда речь идет о Я-концепции человека и о его опыте? Приведите пример.
11. Что Роджерс подразумевает под предвосприятием и какова его функция?
12. Какова роль оценки в личностно-центрированным консультировании?
13. Почему Роджерс дает рекомендации по консультированию преимущественно используя термин «условия отношений», а не описывая методики?
14. Что Роджерс подразумевает под конгруэнтностью?
15. Что Роджерс подразумевает под безусловным позитивным отношением?
16. Что Роджерс подразумевает под эмпатией?
17. Что вы думаете о шести описанных Роджерсом условиях, которые являются необходимыми и достаточными для терапевтического изменения индивидуальности?
18. Какое значение имеет для клиентов то, что они становятся более конгруэнтными людьми в результате личностно-центрированного консультирования?
19. Какое значение имеет для клиентов то, что они начинают относиться ко все большему числу людей безусловно позитивно в результате личностно-центрированного консультирования?
20. Какое значение имеет для клиентов то, что они становятся более эмпатичными в результате личностно-центрированного консультирования?
21. Что вы считаете сильными и слабыми сторонами модели личности, предложенной Роджерсом?
22. Что вы считаете сильными и слабыми сторонами модели практики консультирования, предложенной Роджерсом?

Вопросы для самоанализа

1. Осознаете ли вы какие-либо присущие вам условия ценности? Если осознаете, то каковы они и как вы приобрели каждое из них?
2. Проанализируйте свои отношения с людьми, имевшие место в прошлом или имеющие место в настоящем, которые, по вашему мнению, помогали или помогают вам формировать более адекватную Я-концепцию. Какие характерные черты других личностей вы считаете полезными?

3. Проанализируйте свои отношения с людьми, имевшие место в прошлом или имеющие место в настоящем, которые, по вашему мнению, мешали или мешают вам формировать более адекватную Я-концепцию. Какие характерные черты других личностей вы считаете вредными?
4. Оцените, в какой степени выражен у вас каждый из следующих признаков полноценно функционирующих или самоактуализирующихся людей: открытость переживаниям, рациональность, личная ответственность, чувство собственного достоинства, способность к поддержанию хороших межличных отношений и этическая жизнь.
5. Если вы консультируете, насколько вы конгруэнтны и на основании чего вы так решили?
6. Если вы консультируете, насколько хорошо вы предлагаете безусловное позитивное отношение и на основании чего вы так решили?
7. Если вы консультируете, насколько вы эмпатичны и на основании чего вы так решили?
8. Какое влияние, если таковое вообще есть, оказывают теория и практика личностно-центрированного консультирования на то, как вы консультируете?
9. Какое влияние, если таковое вообще есть, оказывают теория и практика личностно-центрированного консультирования на образ вашей жизни?

Библиография

Rogers, C. R. (1949). A theory of therapy, personality, and interpersonal relationships, as developed in the client-centered framework. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A Study of Science* (Study I, Vol. 3, pp. 184–256). New York: McGraw-Hill.

Rogers, C. R. (1951). *Client-centered Therapy.* Boston: Houghton Mifflin.

Rogers, C. R. (1957). The necessary and sufficient conditions of therapeutic personality change. *Journal of Consulting Psychology, 21,* 95–103.

Rogers, C. R. (1961). *On Becoming a Person.* Boston: Houghton Mifflin.

Rogers, C. R. (1975). Empathic: An unappreciated way of being. *The Counseling Psychologist, 5,* 2–10.

Rogers, C. R. (1980). *A Way of Being.* Boston: Houghton Mifflin.

***

Heppner, P. P., Rogers, M. E. & Lee, L. A. (1984). Carl Rogers: Reflections on his life. *Journal of Counseling and Development, 63,* 14–20. (An interview with Rogers).

Meador, B. D. & Rogers, C. R. (1979). Person-centered therapy. In R. J. Corsini (Ed.). *Current Psychotherapies* (2nd ed., pp. 131–84). Itasca, IL: Peacock.

Raskin, N. J. & Rogers, C. R. (1989). Person-centered therapy. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.). *Current psychotherapies.* (4th ed., pp. 15–194). Itasca, IL: Peacock.

Rogers, C. R. (1939). *The Clinical Treatment of the Problem Child.* Boston: Houghton Mifflin.

Rogers, C. R. (1942). *Counseling and Psychotherapy.* Boston: Houghton Mifflin.

Rogers, C. R. (1962). The interpersonal relationship: the core of guidance. *Harvard Educational Review, 32,* 416–29.

Rogers, C. R. (1964). Toward a modern approach to values: The valuing process in the mature person. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 68,* 160–7.

Rogers, C. R. (1969). *Freedom to Learn.* Columbus, OH: Charles E. Merrill.

Rogers, C. R. (1970). *Encounter Groups.* London: Penguin.

Rogers, C. R. (1973). *Becoming Partners: Marriage and its Alternatives.* London: Constable.

Rogers, C. R. (1974). In retrospect: forty-six years. *American Psychologist, 29,* 115–23.

Rogers, C. R. (1977). *Carl Rogers on Personal Power.* London: Constable.

Rogers, C. R. (1983). *Freedom to Learn for the 80's.* Columbus, OH: Charles E. Merrill.

Rogers, C. R. (1986). Client-centered therapy. In I. Kutash & A. Wolf (Eds.). *Psychotherapist's Casebook: Theory and Technique in the Practice of Modern Therapies* (pp. 197–208). San Francisco: Jossey Bass.

Rogers, C. R. (1989). The case of Mrs. Oak. In D. Wedding & R. J. Corsini (Eds.), *Case Studies in Psychotherapy* (pp. 63–85). Itasca, IL: Peacock..

Rogers, C. R., Gendlin, E. T., Kiesler, D. J. & Traux, C. (1967). *The Therapeutic Relationship and its Impact: A Study of Psychotherapy with Schizophrenics.* Madison, WI: University of Wisconsin Press.

Rogers, C. R. & Sanford, R. A. (1985). Client-centered psychotherapy. In H. I. Kaplin, B. J. Sadock & A. M. Friedman (Eds.). *Comprehensive Textbook of Psychiatry* (4th ed., pp. 1374–1388). Baltimore, MA: William & Wilkins.

Rogers, C. R. & Skinner, B.F. (1956). Some issues concerning the control of human behavior: A symposium. *Science, 124,* 1057–66.

Rogers, C. R. & Stevens, B. (1967). *Person to Person: The Problem of Being Human.* London: Souvenir Press.

Walker, A. M., Rablen, R. A. & Rogers, C. R. (1960). Development of a scale to measure process changes in psychotherapy. *Journal of Clinical Psychology, 16,* 79–85.

* * *

Combs, A. W. & Snygg, D. (1959). *Individual Behavior* (Rev. ed.). New York: Harper & Row.

Gendlin, E. T. (1962). *Experiencing and the Creation of Meaning.* New York: The Free Press of Glencoe.

Gendlin, E. T. (1981). *Focusing* (2nd ed.). New York: Bantam Books.

Gendlin, E. T. (1988). Carl Rogers (1902–1987), *American Psychologist, 43,* 127–8.

Goodyear, R. K. (1987). Editorial. In memory of Carl Ransom Rogers (January 8, 1902 — February 4, 1987). *Journal of Counseling and Development,* 65, 523–4.

Gordon, T. (1970). *Parent Effectiveness Training: The Tested New Way to Raise Responsible Children.* New York: Wyden.

Maslow, A. H. (1962). *Toward a Psychology of Being.* Princeton, NJ: Van Nostrand.

Maslow, A. H. (1970). *Motivation and Personality* (2nd ed.). New York: Harper & Row.

McCleary, R. A. & Lazarus, R. S. (1949). Autonomic discrimination without awareness. *Journal of Personality, 18,* 171–9.

Mearns, D. & Thorne, B. (1988). *Person-centred Counselling in Action.* London: Sage.

Nelson-Jones, R. (1977). A factor analysis of the Counsellor Attitude Scale. *British Journal of Guidance and Counselling, 5,* 185–8.

Nelson-Jones, R. & Patterson, C. H. (1975). Measuring client-centred attitudes. *British Journal of Guidance and Counselling, 3,* 228–36.

Thorne, B. (1992). *Carl Rogers.* London: Sage.

ГЛАВА 3
Гештальт-консультирование

ТЕЗИСЫ

- **Фриц Перлс, создатель теории гештальт-консультирования, рассматривал этот вид консультирования как экзистенциальный подход. *Gestalt* переводится как «форма», «образ», «модель» или «конфигурация». Человеческий организм — это целостная система, которая может существовать только в определенной окружающей среде. Следовательно, разделения «душа — тело» и «личность — окружающая среда» являются ошибочными.**

- **Жизнь организма характеризуется непрерывной сменой состояний баланса и неустойчивости, причем наличие у организма способности поддерживать гомеостаз позволяет ему удовлетворять свои потребности. Как только завершается один гештальт, сразу возникает другой. Граница контакта — это граница между организмом и окружающей средой, и именно здесь имеют место психологические события.**

- **Для нормального функционирования необходимы идентификация данного человека с его формирующимся «Я» и сохранение контакта с чувствами. Следует достаточно агрессивно относиться к опыту, если этот опыт следует деструктурировать, а затем ассимилировать в качестве собственного.**

- **Людям нужно периодически испытывать фрустрации для того, чтобы научиться мобилизовывать собственные ресурсы на управление окружающей средой. Однако дети часто испытывают давление со стороны авторитетных для них людей, которые препятствуют развитию у детей самостоятельности и заставляют их подавлять свои эмоции.**

- **Между Я-зоной и внешней зоной имеется промежуточная зона — зона фантазии, или майи. Возникновение беспокойства или страха перед аудиторией обусловлено активностью этой зоны. При неврозе ведется непрерывная борьба между действительностью и майей.**

- **Четыре основных невротических механизма, или расстройства, на границе контакта — это интроекция, проекция, ретрофлексия и слияние. Структура невроза пятислойная, выделяют: слой клише; слой управляемых ролей и игр (по Эрику Берну или Зигмунду Фрейду); тупик; смертельный, или имплозивный, слой; эксплозию.**

- **Целями консультирования являются скорее поддержка самого себя, чем поддержка окружающей среды, поддержание контакта с собственными чувствами и экзистенциальным центром, скорее самоактуализация, чем актуализация своего мысленного образа, развитие ответственности, способности делать свободный выбор, а также формировать и завершать сильные гештальты.**

- **Гештальт-терапевты фокусируют свое внимание на том, каковы у их клиентов расстройства на границе контакта сейчас, в данный конкретный момент. Элементами гештальт-подходов к практике консультирования являются использование методики осознания, симпатии и фрустрации, выявление фантазий, работа со сновидениями, применение методов драмы, а также различных правил и игр.**

- **Гештальт-консультанты не стремятся вызывать у клиентов фрустрацию, склонны к самораскрытию и используют психоаналитические формулировки для описания структуры характера клиентов.**

ВВЕДЕНИЕ

Гештальт-консультирование, или гештальт-терапия, согласно Перлсу, ее главному «архитектору», является экзистенциальным подходом, для которого характерен «анализ не только симптомов или структуры характера, но и всего существования челове-

ка» (Perls, 1969a, p. 71). В конце своей жизни Перлс (Perls, 1969a) написал, что он рассматривал гештальт-консультирование как один из трех существовавших тогда типов экзистенциального консультирования; два других типа — это логотерапия Франкла и *dasein*-консультирование Бинсвангера («*dasein*» *нем.* — «быть налицо, присутствовать»). Клиенты, которые приходят к гештальт-консультанту, находятся в состоянии экзистенциального кризиса и нуждаются в обучении тому, как брать на себя ответственность за свое существование. Перлс считал, что все другие экзистенциальные философы черпали свои концепции из других источников; например Бинсвангер — из психоанализа, Тиллих — из протестантизма, Сартр — из коммунизма. Гештальт-консультирование — это единственный экзистенциальный подход, который поддерживается своей собственной структурой, поскольку формирование гештальтов, возникновение потребностей является первичным биологическим явлением. Перлс отмечал: «Гештальт-терапия — это философия, гештальт-терапевты пытаются быть в гармоничных отношениях со всем остальным, с медициной, с наукой, со Вселенной, со всем, что *есть*» (Perls, 1969a, p. 17).

Фриц Перлс

Фридрих (Фредерик или Фриц) Соломон Перлс (1893–1970), создатель теории гештальт-консультирования, родился в Берлине, в семье еврейского коммивояжера, торговавшего палестинскими винами. Он рос вместе с двумя сестрами в беспокойной обстановке, так как между его родителями постоянно происходили ожесточенные столкновения, как словесные, так и физические. Мать Перлса била сына палкой для выбивания ковров, но Перлс утверждал, что это не сломило его дух; вместо этого он сам ломал палки, которыми его били. Перлс считал своего отца лицемером, который проповедует одно, а делает другое, и который все больше изолируется от семьи. Перлс писал: «В целом я ненавидел отца и его напыщенную справедливость, но иногда он мог быть заботливым и сердечным. Насколько на мое отношение к отцу повлияла ненависть к нему моей матери, насколько эта ненависть отравила нас, детей, я не могу сказать» (Perls, 1969a, p. 250–251). В годы, когда Перлс мужал, знакомился с сексом, пробовал активно самостоятельно действовать, он был черной овцой для своей семьи. В течение всей своей жизни Перлс был склонен к мятежу, никогда не угодничал, очень быстро замечал притворство других и остро реагировал на псевдоподлинность, ему нравилось выставлять напоказ свою личность. Ощущения неприятия и ненадежности, которые Перлс часто испытывал в детстве, возможно, сильно повлияли на ход его жизни.

Перлс учился в университетах Фрейбурга и Берлина и получил степень доктора медицины в Берлинском университете в 1920 году. В 1926 году Перлс был ассистентом психолога Курта Гольдштейна во Франкфуртском неврологическом институте, в начале 1930-х годов он работал в Венском институте психоанализа, а затем в Берлинском институте психоанализа. В 1933 году, когда Гитлер пришел к власти, Перлс бежал из Германии в Голландию. Перед отъездом он занимался психоанализом у Вильгельма Райха, а его методистами были Отто Фенихель и Карен Хорни. Перлс писал: «От Фенихеля я получил нарушение ориентации; от Райха — наглость; от Хорни — способность к участию без злоупотребления специальной терминологией» (Perls, 1969b, p. 39).

В 1934 году по рекомендации Эрнеста Джоунса, друга и биографа Фрейда, Перлс переехал в Йоханнесбург, где стал обучать студентов психоанализу. Через год после переезда он основал Южноафриканский институт психоанализа. В 1942 году в Южной Африке была издана первая книга Перлса «Эго, Голод и Агрессия» *(Ego, Hunger and Aggression)*; в Англии эта книга была выпущена в 1947 году. Несколько глав в этой книге были написаны женой Перлса Лаурой, которая внесла большой вклад в создание и развитие теории гештальт-консультирования (Yontef, Simkin, 1989).

В 1946 году Перлс эмигрировал в Соединенные Штаты и основал частную практику в Нью-Йорке. В 1951 году он опубликовал книгу «Гештальт-терапия» *(Gestalt Therapy)* в соавторстве с Ральфом Хефферлином и Полом Гудмэном. В 1952 году Перлс основал Нью-Йоркский Институт гештальт-терапии, а в 1954 году — Кливлендский Институт гештальт-психотерапии. В 1960 году Перлс переехал на Западное побережье Соединенных Штатов, а в 1964 году вошел в штат Эсаленского Института в Биг Сур, штат Калифорния, в качестве психиатра. В 1969 году он переехал в Ковичан на Ванкувер-Айленд (остров Ванкувер) в Британской Колумбии, где основал гештальт-общину. В 1969 году Перлс также опубликовал научную работу «Гештальт-терапия в дословной передаче» *(Gestalt Therapy Verbatim)* и автобиографическую антологию прозы, поэзии и психологии, названную им «Внутри и вне помойного ведра» *(In and Out of the Garbage Pail)*. Перлс умер в возрасте 76 лет 14 марта 1970, после краткой болезни. Незадолго до своей смерти Перлс работал над двумя книгами — «Гештальт-подход» *(The Gestalt Approach)* и «Наблюдающий за процесом терапии» *(Eye Witness to Therapy)*. Эти работы были изданы после смерти Перлса в 1973 году, они вошли в состав отдельной книги «Гештальт-подход и наблюдатель процесса терапии» *(The Gestalt Approach and Eye Witness to Therapy)*.

Многие идеи зародились у Перлса в австро-германском мире. Сильное влияние оказал на Перлса фрейдистский психоанализ, хотя, в конечном счете, Перлс избрал собственный путь. Также на Перлса повлияли идеи Райха, в частности мысль о наличии у индивидуума «защитного панциря», благодаря которому сопротивление становится общей функцией организма. Сильное влияние оказала на Перлса работа гештальт-психологов, с которыми, по мнению Перлса, у него сложились специфические отношения, так как, восхищаясь многим в работе этих психологов, он счел невозможным следовать за ними, когда они стали логическими позитивистами. Перлс не читал ни одного из написанного гештальт-психологами учебников, хотя он познакомился с некоторыми научными статьями Левина, Вертхаймера и Келера. Перлс отмечал: «Наиболее важной для меня была мысль о незаконченной ситуации, о неполном гештальте» (Perls, 1969b, p. 62). Академические гештальтисты никогда не принимали Перлса, и он не считал себя чистым гештальтистом. В дальнейшем на Перлса оказал влияние Морено с его идеями относительно терапии с использованием психодрамы.

Перлс имел множество личных контактов с людьми, в том числе немало «любовных историй». С другой стороны, на Перлса повлияли американская гуманистическая психология, восточные религии, медитация, психоделики и работа тела. В своей автобиографической книге «Внутри и вне помойного ведра» *(In and Out of the Garbage Pail)* Перлс признается во многих непреодолимых влечениях, включая тягу к курению и «распутству». Кроме того, он писал стихи и рисовал. Хотя Перлс, возможно, не все-

гда был настолько ответственным (способным на реакцию и на свободный выбор), насколько, по его мнению, должен стать ответственным человек после завершения курса гештальт-терапии, он, похоже, был чрезвычайно жизнерадостной и харизматической личностью. Гештальт-молитва этого беспокойного цыгана была такова:

Я делаю свое, и ты делаешь свое.
Я в этом мире не для того, чтобы жить в соответствии с твоими ожиданиями.
И ты в этом мире не для того, чтобы жить в соответствии с моими ожиданиями.
Ты — это ты, а я — это я,
И если мы случайно находим друг друга, это прекрасно,
Если же нет, то в этом случае ничем нельзя помочь.

(Perls, 1969a, 2-я страница обложки)

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Перлс (Perls, 1973) писал во введении к книге «Гештальт-подход» (*The Gestalt Approach*), что в основе гештальт-теории лежали опыт и наблюдения, эта теория менялась в течение ряда лет, когда она применялась на практике, и теория все еще продолжает развиваться. Следующее представление базируется почти исключительно на работах Перлса. Хотя другие консультанты-теоретики продолжали разрабатывать данный подход после смерти Перлса, никакой другой действительно крупный новатор в этой области не появился.

Гештальт

Немецкое существительное *gestalt* в переводе означает «форму» или «образ», а среди значений глагола *gestalten* имеются следующие: «формировать», «придавать форму», «моделировать», «организовывать», структурировать. Другие значения слова «гештальт» — «образец», «конфигурация», «целостная структура». Перлс отмечал: «Основная предпосылка гештальтпсихологии следующая — человеческая природа организована в виде набора множества образцов или целостностей, она представляется индивидууму именно в таком виде и понять суть человеческой природы можно, только представив ее как функцию элементов, из которых она состоит» (Perls, 1973, р. 5). Главной целью экспериментальной работы гештальт-психологов было показать, что люди воспринимают вещи не изолированно, а организуют их посредством перцептивных процессов в значимые целостности (например, ряд точек может быть воспринят как прямая линия).

Для описания визуальных областей используются термины «фигура» и «задний план», или «фон». В то время как «фигура» — это центр интереса (объект или модель

и т. д.), «фон» является обрамлением или контекстом. Перлс и его коллеги (Perls, Hefferline, Goodman, 1951) отмечали, что взаимодействие между фигурой и фоном является динамическим. Например, один и тот же фон при изменении интересов и фокусов внимания может давать начало различным фигурам. Кроме того, стать фоном может фигура, если какая-то ее деталь начала выступать в роли самостоятельной фигуры.

Холистическая доктрина

Человеческий организм — это единое целое. Перлс особенно сильно протестовал против общепринятого противопоставления духа и тела. Появление психосоматического направления в медицине сделало очевидной тесную связь между психической и физической активностью. По всей вероятности, психическая деятельность является видом активности целостного индивидуума; она характеризуется более низком энергетическим уровнем, чем активность, называемая физической. Люди являются целостностями, которые фантазируют, разыгрывают роли и совершают различные действия. Например, по действиям людей можно узнать об их мыслях, а зная мысли, можно понять, что люди хотели бы делать. Другими словами, люди *не имеют* организмы, но *являются* организмами, совершающими определенные действия, и разделение активности людей на умственную и физическую является неправильным.

Другая ошибочная дихотомия — это дихотомия между «Я» и внешним миром. Индивидуумы не являются самодостаточными, они могут существовать только в определенной окружающей среде. Окружающая среда не создает индивидуумов, и индивидуумы не создают окружающую среду. Скорее, каждый является тем, что он есть, благодаря связи с отдельными другими и с общим целым. Например, человек видит дерево; не может быть никакого вида без того, что можно было бы увидеть, так же как нельзя что-либо заметить, если нет глаза, способного это увидеть.

Имеется множество других ложных дихотомий типа эмоциональное (субъективное) — реальное (объективное), инфантильное — зрелое, биологическое — культурное, любовь — агрессия, сознание — подсознание. Рассмотрим пример, который касается разделения инфантильного и зрелого. Часто именно недостаток некоторых детских черт обусловливает нежизнеспособность взрослых, в то время как другие черты, называемые инфантильными, могут быть интроекциями взрослых неврозов. Основная цель гештальт-консультирования заключается в поисках всеобъемлющей модели, а не ложных дихотомий.

Гомеостаз и равновесие

Каждый организм имеет тенденцию стремиться к равновесию, причем эта тенденция является одной из основных. Организм постоянно сталкивается с разного рода дисбалансом, который выводит организм из состояния равновесия либо через внешние (требования окружающей среды), либо через внутренние (потребности) факторы. Жизнь характеризуется непрерывной сменой состояний равновесия и неустойчивости в организме. Поддержание гомеостаза или организмическое саморегулирование — это процесс, посредством которого организм удовлетворяет свои потребности и восстанавливает баланс, когда сталкивается с какими-либо требованиями или потребностями,

выводящими данный организм из состояния равновесия. Здоровье подразумевает адекватное течение гомеостатического процесса, в то время как болезнь означает, что в течение слишком долгого времени организм оставался в состоянии дисбаланса и был не способен удовлетворять свои потребности. Смерть наступает при полной утрате способности поддерживать гомеостаз.

Хотя психологическое и физиологическое взаимосвязаны, организм можно воспринимать в качестве структуры, имеющей как потребность в психологических контактах, так и физиологических. Вот простой пример физиологической потребности — организм может быть здоровым только в том случае, если в крови содержится определенное количество воды, не слишком маленькое и не слишком большое. Если, например, содержание воды в крови становится слишком низким, индивидуум чувствует жажду, при этом отмечаются такие симптомы, как сухость во рту, беспокойство, желание скорректировать возникший дисбаланс с помощью приема жидкости. Примером психологической потребности является потребность матерей в поддержании своих детей в счастливом и удовлетворенном состоянии. Следовательно, даже во время сна матери могут очень чутко реагировать на плач и хныканье своих отпрысков.

Гомеостатический процесс также имеет место тогда, когда одновременно возникают несколько потребностей. Однако в этом случае процесс является избирательным, в его основе лежит потребность организма в выживании и в самоактуализации. Перлс отмечал: «Каждый индивидуум, каждое растение, каждое животное имеет только одну врожденную цель — актуализировать себя в том виде, в каком существует» (Perls, 1969a, p. 33). Таким образом, при одновременном возникновении множества потребностей индивидуум прежде всего концентрирует свое внимание на доминирующей потребности в выживании и самоактуализации и только затем приступает к удовлетворению других потребностей. Иначе говоря, доминирующая потребность или потребность, удовлетворение которой является наиболее неотложным, становится фигурой переднего плана, в то время как другие потребности отступают, по крайней мере, на данный момент, на задний план. Перлс (Perls, 1969a) считал, что необходимо отказаться от всей теории инстинкта и начать рассматривать организм просто как систему, которая должна находиться в состоянии равновесия для того, чтобы функционировать должным образом. Хотя, фактически, люди сталкиваются с сотней незаконченных ситуаций, одна из них всегда является наиболее важной и требующей рассмотрения в первую очередь. Для того чтобы удовлетворять свои потребности (или закрывать незавершенные *гештальты*), индивидуумы должны уметь осознавать, в чем они нуждаются, а также уметь управлять собой и окружающей средой, чтобы получать то, что им необходимо.

Жизнь, по сути, является бесконечным рядом незаконченных ситуаций или неполных гештальтов: как только один гештальт завершается, тут же возникает другой. Способность к поддержанию гомеостаза позволяет организму сохранять себя, «и единственный закон, который не изменяется с течением времени, это закон формирования гештальтов — целостностей, законченности. Гештальт — это органическая функция. Гештальт — это основная эмпирическая единица» (Perls, 1969a, p. 16). С разработкой концепции гомеостатического процесса стало возможным рассматривать формирование гештальта как первичную биологическую двигательную силу, причем гештальт считается основной эмпирической единицей и для его характеристики используются такие термины, как фигура и фон, а также законченность и незавершенность.

Граница контакта и контакт

Как я уже отмечал, Перлс не проводил четкой границы между «самостью» и внешним миром, полагая, что организм и окружающая среда постоянно взаимодействуют друг с другом. Граница контакта — это граница между организмом и окружающей средой, и именно на этой границе имеют место психологические события. Перлс и его коллеги (Perls and others 1951) считали, что «психология изучает действие границы контакта в пространстве организм/окружающая среда» (р. 229). «Контакт» или «соприкосновение с...» подразумевает как сенсорное осознание, так и совершение действий. Сенсорная система организма обеспечивает его средствами ориентации, в то время как моторная система обеспечивает организм средствами манипуляции. И ориентация, и манипуляция имеют место на границе контакта. При нормальном функционировании, когда система ориентации выполнила свою функцию, организм начинает управлять собой и окружающей средой таким образом, что состояние равновесия восстанавливается, а гештальт закрывается.

Все мысли, чувства и действия имеют место на границе контакта. При нормальном функционировании люди в адекватном ритме аннулируют контакт (имеют эффективные средства реагирования на психологические события, возникающие на границе контакта). При установлении контакта с окружающей средой гештальт формируется, в то время как при аннулировании этого контакта гештальт или закрывается полностью, или ресурсы организма мобилизуются таким образом, что закрытие гештальта становится возможным. Иначе говоря, установление контакта с окружающей средой и его аннулирование можно рассматривать соответственно как принятие и неприятие окружающей среды. Компоненты контакта и его аннулирования присутствуют почти постоянно у всех индивидуумов, но у невротической личности понижена способность адекватно судить об уместности этих диалектических элементов и, как следствие, такая личность ведет себя менее эффективно.

Самость и самоактуализация

Самость — это система контактов, имеющих место на границе контакта в любой момент времени. Самость существует там, где имеются границы контакта, и одним из проявлений ее активности является формирование фигур и фонов. Самость всегда объединяет чувства, моторную координацию и органические потребности. Самость является интегратором или «архитектором» жизни, и хотя это «только один из факторов взаимодействия организма с окружающей средой... этот фактор играет решающую роль в поисках и создании смыслов, с помощью которых мы растем» (Perls et al., 1951, р. 235).

Самость состоит из идентификаций и отчуждений, имеющих место на границе контакта. Например, индивидуумы могут идентифицировать себя с членами своих семей, но при этом чувствовать отчуждение по отношению к людям, живущим в других странах. Изнутри граница обычно воспринимается как «хорошая», а снаружи — как «плохая». Самоактуализация может рассматриваться как выражение соответствую-

щих идентификаций и отчуждений. Нормальное функционирование подразумевает идентификацию с формирующейся организмической самостью данного человека при отсутствии подавления его творческого потенциала, однако при этом должно быть отчуждено то, что не присуще индивидууму организмически. При болезни имеет место ограничение областей контакта, обусловленное отчуждением частей формирующейся организмической самости посредством ложных идентификаций.

Возможно, для того чтобы в более доступной форме изложить данный материал, целесообразно провести границу между самоактуализацией, базирующейся на экзистенциальном принципе «роза, являясь розой, есть роза», и актуализацией собственного воображаемого образа, при которой люди живут в соответствии с образом того, какими они должны быть, а не того, чем они являются на самом деле. Перлс (Perls, 1969a) полагал, что «любой внешний контроль, даже *переведенный индивидом на внутренний план* — внешний контроль — "Ты должен", превратившийся в "Я должен" — мешает нормальной работе организма. Имеется только одна вещь, которая должна осуществлять контроль, и эта вещь — *ситуация*» (p. 20). Если люди понимают ситуации, в которых они находятся, и поступают в соответствии с этими ситуациями, то они учатся справляться с жизненными трудностями. Еще более четкое представление об идеях Перлса относительно самоактуализации можно получить, вникнув в суть его афоризма: «Итак, теряйте рассудок и приходите в чувство» (Perls, 1970a, p. 38).

Возбуждение

Люди получают энергию из пищи и воздуха. Перлс использовал слово «возбуждение» для описания энергии, которую мы создаем, поскольку генерация энергии во многом связана с физиологической функцией возбуждения. Возбуждение изменяется в соответствии с меняющимися требованиями, в основе этого изменения лежит гормональное дифференцирование. Так, на возбуждение влияют различные вещества, например выделение адреналина увеличивается при гневе, а выделение половых гормонов — при сексуальном контакте. Большая часть нашего возбуждения идет на генерацию энергии моторной системы, так как мускулы связывают людей с окружающей средой. Даже при наличии сильно выраженного эмоционального компонента эмоция преобразуется в движение. Однако некоторая часть возбуждения идет на генерацию энергии чувств. Здоровые люди позволяют возбуждению «добираться» до их чувств и мускулов, но, к сожалению, многие люди позволяют значительной доле своего возбуждения пропадать втуне в бесплодном фантазировании, непроизводительном мышлении и в актуализации их представлений о самих себе. Перлс (Perls, 1969a) считал, что современные люди пребывают в состоянии, характеризующемся низкой степенью жизнеспособности (витальности), при этом «средний» человек использует только 5–15% имеющегося у него потенциала, а человека, использующего всего 25% своего потенциала, считают гением.

Эмоция

Эмоция, будучи прямым оценочным переживанием организмом пространства организм / окружающая среда, скорее является независимой, чем регулируется мыс-

лями и произносимыми суждениями. Эмоции следуют одна за другой без перерыва, поскольку все мгновения жизни людей окрашены приятным или неприятным чувством, характеризующимся различной интенсивностью. Возбуждение модифицируется в определенные эмоции в соответствии со сложившейся ситуацией, и эти эмоции мобилизуют сенсорную и моторную системы таким образом, что становится возможным удовлетворение потребностей. Гештальт-консультанты придают большое значение эмоциям, которые не только необходимы как регуляторы потока энергии или возбуждения, но являются также «уникальными поставщиками опыта, которых ничем нельзя заменить; через эмоции мы узнаем о своих заботах и интересах и, следовательно, о том, чем являемся мы и чем является мир» (Perls et al., 1951, p. 96).

НОВОВВЕДЕНИЯ

Агрессия, ассимиляция и интроекция

Агрессивное отношение к опыту необходимо, если его действительно следует ассимилировать или принять в качестве собственного. Можно провести аналогию между агрессией, которая требуется для еды, и агрессией, которая требуется для ассимиляции опыта. Пищу необходимо разрушить, или деструктурировать, для того, чтобы входящие в ее состав ценные компоненты могли быть усвоены организмом, а ненужные вещества — удалены. Любое ненужное вещество, которое не удалено, может быть ядовитым и вредным для организма. Каждый организм в пространстве окружающей среды растет, включая в себя новый материал, переваривая или деструктурируя, а затем выборочно ассимилируя или поглощая новое вещество, будь это пища, лекции или родительское влияние. Любящие родители склонны делиться со своими детьми опытом, который те ассимилируют до тех пор, пока не начинают осознавать свои собственные потребности в связи с переходом от поддержки со стороны окружающей среды к независимости.

Однако для нормального функционирования не весь опыт требуется деструктурировать и ассимилировать. Интроекции — это опыт, который проглатывается скорее целиком, нежели должным образом переваренным. В результате интроекции сохраняются как ненужные, так и полезные вещества, и таким образом организм ослабляется. Полные ненависти родители склонны обеспечивать своих детей опытом, который должен быть воспринят путем интроекции или принят целиком, даже если такое восприятие негативного опыта не согласуется с потребностями организма.

Фрустрация и манипуляция

Маленький ребенок фактически полностью зависит от матери, но со временем ребенок начинает учиться общаться, ползать и ходить, кусать и жевать, принимать и

отклонять. Короче говоря, ребенок учится осознавать некоторую часть своего жизненного потенциала. Человек растет и развивается тогда, когда учится преодолевать фрустрации, мобилизуя врожденные ресурсы на управление (манипуляцию) окружающей средой с целью удовлетворения своих потребностей. Термин «манипуляция» применяется тогда, когда речь идет о способах мобилизации и использования человеком окружающей среды для удовлетворения его потребностей. Как здоровые, так и нездоровые организмы манипулируют окружающей средой, но здоровые организмы осуществляют манипулирование, в основном поддерживая себя сами, в то время как нездоровые организмы скорее стремятся получить поддержку от окружающей среды, чем помочь себе.

Перлс писал: «Без фрустрации у вас не будет никакой потребности, никакого повода мобилизовывать ваши ресурсы, делать кое-что самостоятельно; для того чтобы не испытывать фрустраций, которые являются довольно болезненными переживаниями, ребенок учится манипулировать (управлять) окружающей средой» (Perls, 1969a, p. 35). Возможно, точнее было бы сказать, что, испытывая адекватные фрустрации, ребенок учится управлять окружающей средой таким образом, чтобы можно было удовлетворять свои потребности и восстанавливать организмический баланс. Однако при недостатке фрустраций (такой недостаток ведет к формированию испорченного ребенка) или при наличии фрустраций, которые являются блокирующими или находятся за пределами способности ребенка справляться с ними, ребенок, вероятно, начнет мобилизовывать окружающую среду, играя фиктивные роли, например роль глупого, беспомощного, слабого и льстивого существа. Такие ложные манипуляции заставляют индивидуумов отчуждать части самих себя, будь это их глаза, уши или гениталии.

Нарушения (прерывания) контакта

Люди вынуждены учиться гораздо в большей степени при получении образования, чем при использовании свойственных им биологически обоснованных инстинктов. Следовательно, многие интуитивные, присущие животным представления о том, что является «правильной» процедурой, или отсутствуют, или блокируются у людей. Вместо этого имеется широкий диапазон сложных, передающихся и меняющихся от поколения к поколению фантазий, которые имеют отношение к тому, что входит в понятие «правильные процедуры». Эти процедуры используются главным образом для поддержания социальных контактов (так, большое значение имеют манеры и этика), недостатком этих процедур является то, что они не всегда биологически обоснованы. Следовательно, часто нарушаются контакты, возникающие и поддерживаемые в ходе идущих в данный момент организмических процессов; при отсутствии влияния указанных выше процедур организм был бы способен к самоподдержке. Вот два простых примера нарушений контакта: «Не прикасайся к этому» или «Не делай этого». Еще один яркий пример: «Оставайся сейчас здесь, думай о своем домашнем задании и не спи». Люди часто включают нарушения контактов, свойственные их родителям, в собственную жизнь в качестве интроекций, например: «Взрослые мужчины не плачут». Нездоровые организмы или невротики сами себя прерывают, и им следует знать как о том, что они прерывают себя, так и о том, какой именно контакт они прерывают.

Подавление эмоции

Подавление эмоции — это способ, который взрослые наиболее часто используют для прерывания контактов у своих детей. Взрослые, которые воспитывались в среде, где «авторитеты» боялись эмоций, склонны подавлять эмоции своих детей и таким образом не позволять их эмоциям развиваться и дифференцироваться естественным образом. Это достигается в основном посредством чрезмерного подчеркивания значения «внешнего мира» и требований «действительности» и преуменьшения значения организмических потребностей и эмоций. В результате дети «приспосабливаются» к такому неослабному давлению со стороны взрослых, притупляя телесные ощущения и утрачивая часть своей жизненной силы. Однако, поскольку эмоции свойственны организму, подавление эмоций не приводит к устранению «нежелательных» эмоций. Вместо этого оно «нарушает равновесие в пространстве организм — окружающая среда, часто создавая такие ситуации, которые, *если их не удается избежать, вызывают чрезмерно много эмоций!*» (Perls et al., 1951, p. 97).

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ НЕАДЕКВАТНО

Хотя Перлс часто использовал термины «невроз» и «невротический», он считал, что проблемы, связанные с неполным формированием и завершением гештальта, встречаются очень часто. Перлс писал: «Современный человек имеет низкий жизненный потенциал. Обычно человек страдает неглубоко, но при этом он мало знает об истинной творческой жизни. Человек превратился в своего рода беспокойный автомат» (Perls, 1973, p. ix). В этом разделе я рассматриваю с точки зрения гештальта вопрос, почему люди ведут себя неадекватно. Само собой разумеется, трудности, испытываемые индивидуумом, усугубляются тем, что он живет в окружающей среде, где обычной является скорее актуализация представления о самом себе, чем самоактуализация.

Зоны осознания

Существуют три зоны, или три слоя, осознания. Во *внешней* зоне происходит осознание мира, тех вещей, фактов и процессов, которые доступны каждому. *Внутренняя* зона — это место внутри кожи. Хотя внутреняя зона относится к нашему подлинному организмическому «Я», в ее пределах имеется *промежуточная* зона (ПЗ) (часто называемая разумом или сознанием), которая является препятствием для установления и поддержания хорошего контакта с людьми, а также с собой и с окружающим миром. ПЗ — это зона активности фантазии, которая «потребляет» возбуждение и оставляет мало энергии для поддержания контакта с действительностью. Перлс иногда употреблял индийское слово *майя* для описания ПЗ. *Майя* означает иллюзию или

фантазию и является своего рода мечтой или трансом. Иногда Перлс использует грубое разговорное выражение «затрахивание сознания»* для описания активности ПЗ, которая мешает людям дойти до своих чувств.

Тревога и страх перед аудиторией

В гештальт-теории дается как физиологическое, так и психологическое определение тревоги. Физиологическое определение таково: «Тревога — это переживание трудности с дыханием во время любого блокированного возбуждения» (Perls et al., 1951, p. 128). Идея, лежащая в основе этого определения, такова: энергия усиленно мобилизуется и потребность организма в воздухе увеличивается (повышаются скорость и амплитуда дыхания) всякий раз, когда имеются сильная обеспокоенность и контакт. Такие изменения являются нормальными в тех случаях, когда организм пребывает в состоянии возбуждения, например эротического, агрессивного, творческого, или попадает в ситуации, в которых требуется мобилизация энергии. Менее адекватной реакцией является попытка осуществлять контроль над процессом дыхания и подавлять возбуждение путем искусственного поддержания скорости дыхания, характерной для состояния покоя. В результате такого подавления сужается грудная клетка, так как приходится форсировать выдох с целью создания вакуума, необходимого для вхождения в легкие струи свежего воздуха. Английское слово «тревога» *(anxiety)* происходит от латинского слова *angustia,* означающего «узость»; таким образом, в основе возникновения тревоги лежат чрезвычайные меры, принимаемые организмом при развитии конфликта между возбуждением и контролем.

Психологическое определение тревоги следующее. Тревога — это «разрыв между “теперь” и “позже”» или «страх перед аудиторией» (Perls, 1969a, p. 32–33). С этой точки зрения тревога является результатом активности зоны фантазии — ПЗ. Здесь хранится информация о том, чего люди на самом деле не хотят, потому что боятся. Перлс писал: «Мы заполняем разрыв, в котором должно быть будущее, страховыми полисами, статус-кво, аналогиями, *чем угодно*, чтобы только не использовать возможность быть открытыми по отношению к будущему» (Perls, 1969a, p. 48–9). Люди, которые находятся в «здесь-и-теперь» и имеют доступ к своим чувствам, вряд ли будут тревожиться, потому что их возбуждение может немедленно преобразовываться в какой-либо вид непосредственной творческой контролируемой сознанием активности, в результате чего происходит разрешение незаконченных ситуаций. У таких людей не заблокирована (*майей* или фантазиями, предубеждениями, предчувствиями и так далее) возможность поддержания хорошего контакта с собой и с окружающей средой. Они способны идти на разумный риск. Перлс проводил различие между катастрофическими фантазиями, которые влекут за собой слишком большие предосторожности, и анастрофическими фантазиями, которые влекут за собой предельно малозначительные предосторожности. Перлс думал, что некоторые люди могут поддерживать баланс между катастрофическими и анастрофическими фантазиями и, следовательно, способны как на перспективное, так и на рациональное дерзание.

* В английском тексте — «mind-f...king». — *Примеч. перев.*

Невроз

Невротические индивидуумы позволяют обществу посягать на себя слишком интенсивно. Они не могут ясно выделять свои собственные потребности и рассматривать общество как нечто большее, чем жизнь, а себя — как нечто меньшее. Общество может состоять из большого количества различных групп, таких как семьи, государства, социальные слои, коллективы сотрудников. Когда невротик и одна или большее количество таких групп одновременно испытывают различные потребности, невротик неспособен выделить доминирующую потребность и поэтому не может осуществлять ни хороший контакт, ни полноценное изъятие. В связи с этим, одно или несколько нарушений равновесия на границе контакта, обусловленные неврозом, кажутся невротику наиболее эффективным способом сохранения баланса и ощущения адекватной саморегуляции в крайне неблагоприятных ситуациях.

Перлс четко разделял понятия «здоровье», «психоз» и «невроз». Здоровые люди находятся в контакте с реалиями как самих себя, так и окружающего мира. При психозе люди оказываются не способными на соприкосновение с действительностью и входят в контакт с *майей*, особенно часто развиваются фантазии, связанные с идеями мании величия и никчемности. При неврозе идет непрерывная борьба между *майей* и действительностью.

Нарушения на границе контакта

Неврозы влекут за собой существенные нарушения на границе контакта. Выделяют четыре отдельных, хотя и взаимосвязанных, механизма развития невроза. Невротические пограничные нарушения равновесия представляют собой «изматывающие, хронические, ежедневные вмешательства в процессы роста и самопризнания» (Perls, 1973, p. 32). Однако не все нарушения, обусловленные стремлением к установлению баланса организм — окружающая среда, являются свидетельством невроза или порождают невроз. Интроекция, проекция, слияние и ретрофлексия — вот четыре механизма нарушения на границе контакта.

Я уже упоминал, что при *интроекции* материал, поступающий извне, скорее проглатывается целиком, чем переваривается должным образом (адекватное «переваривание» подразумевает ассимиляцию ценных элементов и отвержение ненужных или ядовитых элементов). Интроекты, или «непереваренные» мысли, чувства и поступки, являются результатами процесса интроекции. Интроекция может рассматриваться как тенденция «присваивать» в качестве части самого себя то, что фактически является частью окружающей среды. Два основных результата интроекции следующие. Во-первых, интроекты препятствуют вступлению индивидуумов в контакт с их собственной действительностью, так как индивидуумы должны все время бороться с чуждыми им комплексами. Во-вторых, интроекты могут быть несовместимыми друг с другом; в этом случае они способствуют распаду личности.

Проекция является оборотной стороной интроекции и характеризуется тенденцией рассматривать как элемент окружающего мира то, что фактически является частью «Я». Проекция может иметь место на двух уровнях: на уровне, связанном с внешней окру-

жающей средой, и на уровне, связанном с «Я». При проецировании мы переносим на других те наши личные черты, которые нам не нравятся и которые мы не считаем ценными, при этом мы не признаем и не рассматриваем данные тенденции в нас самих. Проекции связаны с интроектами, так как люди обычно обесценивают себя, соотнося с интроецированными «Я-стандартами», чьи неприемлемые производные затем проецируются на окружающую среду. Проекция элементов собственного «Я» имеет место тогда, когда люди не рассматривают как часть себя области, в которых возникают определенные импульсы, или сами эти импульсы. Например, люди иногда говорят: «Мною овладел гнев»; таким образом люди как бы признают, что гнев объективно существует вне их, при этом они могут считать гнев виновником своих неприятностей и не признавать полностью тот факт, что испытываемый ими гнев — это часть *их самих*.

При *слиянии* индивидуум недостаточно четко разграничивает свое «Я» и окружающий мир или вообще не ощущает никакой границы между «Я» и окружающей средой. Люди, которые не осознают границу контакта между собой и другими, не способны ни устанавливать с окружающими хороший контакт, ни отступать там, где это уместно. При *слиянии* индивидуумы требуют от других сходства и отказываются терпимо относиться к существующим различиям. Два примера слияния — брачные партнеры и родители, которые отказываются рассматривать своих, соответственно, супругов и детей в качестве личностей, отличных от них самих.

При *ретрофлексии* индивидуумы не в состоянии проводить четкую границу между собой и другими, при этом они обращаются с самими собой так, как они первоначально хотели обращаться с другими людьми или объектами. Например, измотанная мать в конце долгого неудачного дня может направить свои разрушительные импульсы на саму себя. Ретрофлексия буквально означает «резко повернуть назад против». Когда люди «ретрофлексируют», они «переадресовывают» свою *активность* внутрь и заменяют собой окружающую среду, таким образом делая себя собственной мишенью. Ретрофлексия не обязательно бывает невротической. В некоторых ситуациях рефлексирование может быть полезно для индивидуума, так как оно позволяет подавлять определенные реакции. Однако ретрофлексия является патологической, если она является хронической, привычной и неконтролируемой.

Перлс был чутким лингвистом и использовал языковые возможности как для описания нарушений на границе контакта, так и для оказания помощи клиентам с такими нарушениями. Например, при интроекции личное местоимение «Я» используется тогда, когда следовало бы употребить местоимение «они». При проекции местоимения «они», «он», «она», «оно» используются вместо должного «Я». При слиянии местоимение «мы» используется тогда, когда в действительности имеются различия между «Я» и другими людьми. При ретрофлексии люди употребляют рефлексивные местоимения «меня», «себя», например, когда утверждают «Я стыжусь самого себя».

Ниже приводится сжатое резюме Перлса (Perls, 1973) о недостаточном развитии способности различать, вмешиваться и прерывать, обусловленном четырьмя основными нарушениями на границе контакта. «Интроектор» делает то, что от него ждут другие; «проектор» делает по отношению к другим то, в совершении чего по отношению к самому себе он их обвиняет; человек, пребывающий в состоянии патологического *слияния*, не знает, что, кто и кому делает; "ретрофлектор" делает самому себе то, что он хотел бы сделать другим» (p. 40).

Слои невроза

Перлс (Perls, 1969a, 1970), занимаясь консультированием в течение многих лет, сделал вывод, что структура невроза является пятислойной. Первый слой — это слой клише. Например, сюда относятся бессмысленные символы встречи типа рукопожатия или приветствия «Доброе утро». Затем идет так называемый слой Эрика Берна или Зигмунда Фрейда. Здесь люди активно манипулируют друг другом, прибегая к фиктивным ролям и играм, но получают при этом обратные результаты (например, широко распространены роли хулигана, очень важной персоны, плаксивого ребенка, миленькой девочки, хорошего мальчика). Когда этот слой, на котором разыгрываются роли, оказывается проработанным, консультант и его клиент подходят к третьему слою, называемому тупиком или иногда точкой болезни. Этот слой характеризуется фобической позицией, которая проявляется в уклонении и бегстве от подлинной жизни. В частности, люди нередко стремятся избежать страданий, особенно мучений, связанных с фрустрацией. Состояние невроза поддерживается в основном потому, что люди не желают испытывать мучительное ощущение тупика, «затягивания в болото» и потерянности. За тупиком находится смертельный или имплозивный слой, характеризующийся страхом смерти или ощущением отсутствия жизни. Здесь люди концентрируются (как бы взрываются вовнутрь), принимая на себя обязательства и зажимая себя.

Эксплозия (взрыв) — последний невротический слой. Существуют четыре основных типа эксплозии (взрыва) из смертельного слоя: в печаль (если человек переживает потерю, которая не ассимилировалась), в оргазм (для сексуально блокированных людей), в гнев и в радость. Эксплозии, которые могут быть умеренными (интенсивность эксплозии зависит от количества энергии, вложенной в имплозивный слой), связаны с подлинной организмической личностью. Например, последние слои невроза проходит молодая женщина, которая недавно потеряла своего ребенка. Она должна суметь смело посмотреть в лицо небытию и печали, чтобы получить возможность возвратиться к жизни и начать вновь реально контактировать с миром.

ПРАКТИКА

Цели

Клиенты обращаются к гештальт-консультантам тогда, когда они оказываются в состоянии экзистенциального кризиса. Перлс имел довольно циничное представление о мотивах клиентов, он заявлял: «Любой человек, идущий к терапевту, прячет кое-что в рукаве. Я бы сказал, что приблизительно 90% людей, которые обращаются к терапевтам, делают это не с целью излечения, а для того, чтобы стать еще “более адекватными” в своих неврозах» (Perls, 1969a, p. 79). Главная цель гештальт-консультанта — помочь клиенту перестать постоянно нуждаться в поддержке со стороны окружающей среды и перейти к независимости. Клиенты, обратившиеся к гештальт-консультанту

впервые, заинтересованы, главным образом, в решении своих проблем. Гештальт-консультанты помогают клиентам не только находить поддержку в самих себе при решении текущих проблем, но и жить более «подлинно». Для того чтобы клиенты были самостоятельными, они должны находиться в контакте со своими организмическими экзистенциальными центрами (я — это то, чем я являюсь). Люди, которые находятся в контакте со своим организмическим «Я» или со своими чувствами, являются самоактуализирующимися, или самостоятельными.

Йонтеф и Симкин (Yontef, Simkin, 1989) отмечают, что единственная цель гештальт-консультантов — добиться осознания (понимания). Клиентам необходимо осознание как определенных специфических моментов, так и тех процессов или автоматических привычек, при помощи которых они блокируют понимание. Процесс самоактуализации подразумевает эффективный баланс контакта и изъятия на границе контакта и способность использовать энергию или возбуждение для удовлетворения реальных, а не фиктивных потребностей. Кроме того, самоактуализация предполагает способность противостоять фрустрации до тех пор, пока не появляется решение. Самостоятельные люди берут на себя ответственность за свое существование и *способны на ответ* или имеют свободу выбора. Они способны соответствующим образом использовать агрессию для того, чтобы ассимилировать свой опыт; кроме того, они в значительной степени свободны от таких невротических нарушений на границе контакта, как интроекция, проекция, ретрофлексия и слияние. Самостоятельные люди также имеют немного незаконченных дел, так как они умеют формировать и закрывать сильные гештальты.

Перлс предпочитал заниматься гештальт-консультированием на семинарах, которые в Эсалене включали в себя, как дополнение, общие купания. Перлс считал, что для его выступления необходимы шесть следующих элементов: «1) мое умение; 2) "клинекс" (косметическая салфетка); 3) "горячий стул"; 4) пустой стул; 5) сигареты; 6) пепельница» (Perls, 1969b, p. 227). Перлс рассматривал все интервью, которые он брал в процессе консультирования, как экспериментальные. Консультанты должны тщательно отбирать детали, чтобы помочь клиентам осознать, как они в настоящее время функционируют в качестве людей и организмов. Иногда Перлс проводил массовые эксперименты или руководил коллективным выполнением упражнений, но главным образом он работал с несколькими отдельными людьми, или иногда с парами, перед группой. Некоторые из разработанных Перлсом методов, использование которых «зависит от того, *когда, с кем* и *в каких ситуациях*» (Shepherd, 1970, p. 324), мы и рассмотрим в этой главе.

Техника осознания

Гештальт-консультирование является скорее эмпирическим, чем вербальным или интерпретирующим подходом. В процессе совместной работы консультантов и клиентов накапливаются сведения о том, как клиенты нарушают свой контакт с жизнью. Гештальт-консультанты требуют от клиентов, чтобы они как можно полнее ощущали себя в «здесь-и-теперь» и старались осознать как смысл своих манипуляций в настоящем, так и нарушения на границе контакта, а также чтобы они заново пережили не разрешенные в прошлом проблемы и полученные травмы. Перлс (Perls, 1973) считал, что в основе его

подхода лежит простая фраза «Теперь я осознаю». Слово «теперь» важно потому, что оно удерживает консультантов и клиентов в настоящем и подтверждает тот факт, что данное переживание (опыт) может иметь место только в настоящем; слово «осознаю» имеет большое значение потому, что оно дает и консультантам, и клиентам наилучшее представление о ресурсах, которые в данный момент имеются у клиентов. Осознание всегда имеет место в настоящем и открывает возможности для действия.

Клиентов просят осознать язык своего тела, ощутить собственное дыхание, особенности голоса и эмоции, а также отдать себе отчет в каких бы то ни было навязчивых мыслях. Ниже приведены несколько примеров того, как Перлс обращал внимание своей клиентки Глории на ее невербальное поведение. Эти примеры взяты из серии фильмов «Три подхода к психотерапии» (*Three Approaches to Psychotherapy*) (Dolliver, 1991, p. 299; Perls, 1965).

«Что вы делаете с вашими ногами теперь?»
«Вы осознаете свою улыбку?»
«Вы не поеживались в последнюю минуту».
«Вы отдаете себе отчет в том, что ваши глаза влажные?»
«Вы осознаете свое выражение лица?»

Поскольку клиенты часто сами прерывают свои контакты, они нередко находят трудным оставаться в «здесь-и-теперь». Техника осознания в действительности является техникой концентрации, иногда называемой фокальным осознанием. С помощью этой техники клиенты учатся переживать каждое «теперь» и осознавать каждую свою потребность, а также то, как их чувства и поведение, имеющие отношение к одной области, связаны с чувствами и поведением, имеющими отношение к другим областям. Таким образом клиенты не только приходят к пониманию того факта, что они нарушают (прерывают) свой контакт с самими собой и с миром, но и осознают, что именно они прерывают и как они это делают, задействуя невротические механизмы интроекции, проекции и т. д. Клиентов также просят выполнять домашнее задание, состоящее в рассмотрении занятия с точки зрения систематического применения техники осознания.

Симпатия и фрустрация

Сопереживания клиенту недостаточно, поскольку, сопереживая, консультант отказывается от себя и, в худшем случае, допускает *слияние*. Одна лишь симпатия вредит клиенту. Что действительно необходимо, так это комбинация симпатии и фрустрации. Клиенты должны испытывать фрустрацию при предпринимаемых ими попытках контролировать консультанта посредством невротического манипулирования, клиентам следует учиться использовать свое умение манипулировать с целью удовлетворения своих реальных потребностей. Консультант сосредоточивается на том, чтобы заставить клиента глубже осознавать себя, а не приобретать фобии, когда клиент начинает чувствовать дискомфорт.

Перлс создавал такие ситуации, в которых его клиенты ощущали себя «увязшими в фрустрации» и затем начинали все меньше и меньше уклоняться, пока не оказывались готовыми мобилизовать *собственные* ресурсы. Перлс неоднократно доводил клиентов

до фрустрации и ждал их столкновения лицом к лицу со своими блоками, запретами и способами уклонения от реальности, при этом клиенты учились осознавать свои глаза, уши, мускулы, ощущать себя авторитетными и испытывать чувство безопасности. Фрустрация часто позволяет открыть, что фобический тупик существует не в действительности, а лишь в воображении; в результате клиенты понимают, что постоянное ожидание катастрофы мешает им использовать собственные доступные ресурсы. Кроме того, фрустрация помогает клиентам выражать свои требования непосредственно, а не скрывать их с помощью невротических манипуляций. Императив — это первичная коммуникационная форма, и клиенты, которые могут прямо заявлять, в чем они нуждаются, и при этом имеют в виду именно то, что говорят, делают наиболее важный шаг в процессе консультирования.

Выявление фантазий

Ограниченность техники осознания, как уже было отмечено ранее, заключается в ее медлительности. Для того чтобы ускорить терапию, Перлс широко применял фантазирование в устной, письменной или драматической форме. Ниже приводится пример, взятый из серии фильмов «Три подхода к психотерапии» (*Three Approaches to Psychotherapy*) (Dolliver, 1991, p. 300; Perls, 1965), где Перлс поощряет Глорию описывать некую фантазию.

«Вы можете описать угол, куда вы хотели бы пойти?»
«Вообразите, что вы находитесь в этом углу и вы в абсолютной безопасности. Теперь скажите, что бы вы делали в этом углу?»
«Что я должен делать тогда, когда вы находитесь в этом углу?»

Во время интервью Перлс также попросил Глорию описать свои фантазии, которые связаны с ним (Dolliver, 1991, p. 301).

«Теперь что я мог бы вам сделать?»
«Какого возраста я должен быть?»
(Для Глории, чтобы она могла его ругать.)
«Как мне следует держаться? Предложите мне фантазию. Как я могу показать свой интерес к вам?»
«Что мне следовало бы делать? Как мне следовало бы скрывать свои чувства?»

Долливер отмечает, что всякий раз, когда Глория давала Перлсу обратную связь, отражающую, как она его воспринимает, Перлс расценивал эту обратную связь как перенос фантазии, дающий представление о проецируемых качествах клиентки.

Методы драмы

«Монотерапия», которую, возможно, лучше называть монодрамой, является формой психодрамы. Однако следует отметить одно отличие. При монотерапии никто, кро-

ме самого клиента, не участвует в драме, клиент сам создает сцену, играет все роли под собственным руководством и полностью самовыражается.

При использовании техники *челнока* консультант просит клиента попеременно переключать внимание с одной области на другую. Например, клиент может попеременно переходить от визуализации какого-либо события из прошлого к организмическому переживанию этого события «здесь-и-теперь». Или же клиентов можно побуждать к попеременному переходу от их чувств, возникших во время какого-либо инцидента и относящихся к этому инциденту, к их проекциям в данном инциденте. Например, клиент, который сердится на коллегу из-за того, что тот подхалимничает перед начальником, может перейти к переживанию своих собственных потребностей и желания получить одобрение босса. Существует еще одна методика, цель которой заключается в побуждении клиентов к переходу от разговора к выслушиванию самих себя. После произнесения каждой фразы терапевт спрашивает клиента: «Вы осознаете смысл этого предложения?». Данная методика помогает клиентам прекратить безостановочную болтовню, которая мешает им ощущать самих себя и выслушивать других.

Использование техники драмы и фантазирования может включать в себя как пребывание клиента на *«горячем стуле»*, так и работу с *пустым стулом*. «Горячий стул» занимает человек, с которым консультант в настоящее время работает перед группой. Пустой стул — это второй стул, который является «приспособлением для мысленного представления-идентификации... ожидающим заполнения созданными в воображении клиента персонажами и предметами» (Perls, 1969b, p. 224). При использовании данной методики основное значение придается попеременному переходу клиентов от одной части своего «Я» к другой или переходу от одного персонажа драмы к другому; такие переходы становятся возможными при смене стульев.

Диалоги «собаки сверху» — «собаки снизу» — один из наиболее ярких примеров применения техники челнока (здесь используется как работа фантазии, так и пустой стул). Перлс полагал, что в своем воображении многие люди, играя, представляют себе сцены самоистязания, в которых происходит внутренний конфликт между управляющим («собака сверху») и управляемым («собака снизу»). «Собака сверху» (или Супер-эго) справедлива, авторитарна, любит указывать, что «следует», а что «не следует», взыскательна и угрожает катастрофой, если ее требования не выполняются. «Собака снизу» (или внутреннее Эго) хитра, она управляет подлизываясь, заняв оборонительную позицию, оправдываясь, играя роль плачущего младенца и так далее. Типичные заявления «собаки снизу» — «Завтра», «Я очень стараюсь», «У меня такие хорошие намерения». Заставляя клиента перемещаться между двумя этими полярностями, гештальт-консультант помогает ему понять, какова структура его поведения, а также помогает клиенту добиться согласованности (для этого консультант побуждает клиента входить в контакт со своим организмическим «Я») между этими двумя борющимися клоунами.

Работа со сновидениями

Перлс (Perls, 1970b) считал сны королевской дорогой к интеграции. Сновидения — это экзистенциальные сообщения, а не только отражения незаконченных ситуаций, текущих проблем или симптомов. Если определенные сновидения повторяются, особенно велика вероятность того, что подразумевается очень важная для клиента экзи-

стенциальная проблема. В работе со сновидениями можно выделить четыре этапа. Сначала клиент пересказывает содержание своего сна. На втором этапе клиент повторно пересказывает сон или его часть, представляя его как драму, меняя при этом прошедшее время на настоящее; например фраза: «Я поднимался в гору» превращается в предложение: «Я поднимаюсь в гору». Перлс обычно просил клиентов вновь пересказывать свои сновидения или их часть, «используя *настоящее время*, как будто клиенту это снится *теперь*» (Perls, 1970b, p. 205).

На третьем этапе клиент становится театральным режиссером, формирует сцену и разговаривает с различными актерами. Например, при работе со сном Мэри-Энн Перлс ввел элемент действия, выдвинув предложение: «Теперь давайте начнем это разыгрывать. Расскажите это мужчине. Скажите мужчине — выразите свое негодование» (Perls, 1970b, p. 206). На четвертом этапе консультант поощряет клиента превращаться в различных актеров, бутафоров и во все, что имеется на сцене. Клиенты не должны работать со всем сном. Даже если они идентифицируют себя только с одним или с несколькими элементами сновидения, данное упражнение является ценным.

На четвертом этапе работу со сновидениями можно облегчить с помощью техники пустого стула, при этом становится возможным диалог между различными людьми, объектами или частями Эго, которые сталкиваются друг с другом. Эти столкновения в работе со сновидениями делают возможными интеграцию конфликтов и возобновленную идентификацию с теми частями Эго, которые отчуждены (прежде всего это касается ассимиляции проекций). Работа со сновидениями — превосходный способ обнаружения слабых мест в индивидуальности клиента. Слабые места обычно имеют вид пустот; индивидуумы, имеющие такие незаполненные пространства, пребывают в нервозном состоянии и испытывают замешательство.

Правила и игры

Правила

Существует ряд основных правил, которых следует придерживаться при работе в гештальт-группах. Эти правила обычно перечисляются в начале работы (Levitsky, Perls, 1970; Perls, 1970a), и большая их часть может быть перенесена на индивидуальную работу. Эти правила следующие.

Принцип «здесь-и-теперь». Этот принцип подразумевает поощрение общения в настоящем времени, например с помощью вопроса «Что с вами происходит сейчас?»

Я и ты. Использование личного местоимения «Я», а не безличной формы, и обращение непосредственно к другому.

Использование «языка ответственности». Например, перефразирование высказывания «Я не могу это сделать» в выражение «Я *не буду* это делать».

Использование континуума осознания. Сосредоточенность на «сейчас», «что» и «как» в отношении поведения, а не на вопросе «почему».

Никаких сплетен. Следует обращаться непосредственно к другому, общение не должно сводиться к обсуждению других людей в их присутствии.

Замена вопросов утверждениями. Членов группы поощряют не к постановке вопросов, посредством которых можно манипулировать окружающей средой с целью

получения поддержки, а к замене этих пассивных вопросов более активными и независимыми утверждениями.

Игры

Существует множество гештальт-игр и экспериментов, которые консультант может предлагать всякий раз, когда сочтет это уместным. Некоторые показательные игры перечислены ниже, причем первые две особенно хорошо подготавливают группу к занятию. Ко многим этим играм и экспериментам можно прибегать и при индивидуальной работе с клиентами.

«У меня есть секрет». Каждый клиент думает о чем-либо, что он хранит в тайне и что вызывает у него чувства вины и стыда. При этом человек не делится своим секретом, но воображает, как другие могли бы отреагировать на него.

«Я беру ответственность на себя». Каждый раз, когда клиенты высказываются, их просят произносить фразу «...и я беру на себя ответственность за это». Например, «Я знаю, что двигаю ногой, и я беру на себя ответственность за это».

Диалоговые игры. Диалоговые игры можно использовать при любых существенных расщеплениях личности, таких как «собака сверху» — «собака снизу», хороший парень — негодяй, мужской — женский и т. д.

Движение по кругу. Клиент разрабатывает какую-либо тему или чувство (например, «Я не выношу всех, кто находится в этой комнате»), обращаясь с определенным заявлением к каждому человеку.

Незаконченное дело. Когда клиенты идентифицируют незаконченное дело (например, что-то, что они делали вместе со своими родителями, родными братьями или сестрами, а также с друзьями), их просят завершить его. Чувство обиды наиболее характерно для незаконченного дела.

Проективная игра. Например, индивидуума, который говорит: «Я не могу вам доверять», можно попросить сыграть роль ненадежного человека, чтобы идентифицировать и ассимилировать его собственную ненадежность.

Выявление противоположного (реверсия). Эта игра основана на том, что открытое поведение часто представляет собой реверсию глубоко лежащих или скрытых импульсов. Например, приятную молодую леди просят сыграть роль «злобной суки».

Репетиция. Поскольку большинство размышлений — это внутренние репетиции, во время которых разыгрываются различные социальные роли, членов группы побуждают делиться своими «репетициями».

Преувеличение. При использовании техники преувеличения можно фокусировать внимание либо на движениях и жестах, либо на устных высказываниях. В каждом случае клиентов просят подчеркивать какие-либо элементы своего поведения, причем делать это постепенно и неоднократно. Ниже приведен пример, взятый из интервью Перлса с его клиенткой Глорией (Dolliver, 1991, p. 300; Perls, 1965).

«Вы можете развить это движение?»
«Модифицируйте его таким образом, как будто это элемент танца».
«Теперь подчеркните это».
«Вот так, как вы только что сказали, говорите со мной именно так».
«Сделайте это снова и снова».

Игры, используемые в брачном консультировании. Во время одной из этих игр партнеры оказываются лицом к лицу и при этом по очереди говорят друг другу «Я обижаюсь на тебя потому...», за чем следует «Что я в тебе ценю, так это...». Также часто используется игра-открытие, в ходе которой партнеры поочередно описывают друг друга, начиная свое описание с предложения «Я вижу...». Цель этого упражнения — заставить партнеров устанавливать связь с действительностью, а не со своими фантазиями, которые касаются другого человека.

Развитие гештальт-консультирования

Со времени смерти Перлса практика гештальт-консультирования изменилась во многих отношениях (Yontef, Simkin, 1989). Во-первых, в настоящее время делается меньший акцент на фрустрации, а жесткое столкновение клиентов лицом к лицу воспринимается как манипулятивное. Гештальт-консультанты сейчас отдают предпочтение более мягкому подходу и больше интересуются восприятием своих клиентов. Во-вторых, современные гештальт-консультанты в большей степени склонны к самораскрытию, при этом они не скрывают свои опасения, оборонительную позицию и замешательство. Гештальт-консультантов побуждают выступать с «Я»-высказываниями, чтобы усилить их контакт с клиентами и фокусировку клиентов. Описывая методы своей работы, Лаура Перлс (Perls, 1970c) приводит примеры раскрытия собственных мыслей и чувств, использования физического контакта и того, как она делилась личными проблемами и жизненным опытом. Лаура Перлс руководствовалась следующим принципом: следует прибегать к самораскрытию только в том случае, если оно сможет помочь клиентам сделать шаг вперед.

В-третьих, гештальт-консультанты могут открыто использовать психоаналитические формулировки для описания структуры характера. В-четвертых, гештальт-консультирование проводится как индивидуально, так и в группах, а часто в комбинированной форме. Некоторые гештальт-консультанты используют стиль Перлса, работая с индивидуумами перед группой. Другие гештальт-консультанты в большей степени, чем Перлс, поощряют взаимодействие членов группы и их сотрудничество. В-пятых, современные гештальт-консультанты «уделяют большое внимание преподаванию теоретических основ и работе с познанием в целом» (Yontef, Simkin, 1989, p. 331).

Дальнейшее развитие гештальт-терапии шло по пути интеграции ее и других подходов. Например, гештальт-методы и эксперименты обычно используются в сочетании с трансактным анализом (Dusay, Dusay, 1989; James, Jongeward, 1971).

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Что Перлс подразумевал под гештальтом?
2. Какое значение придается гомеостатическому процессу в гештальт-теории?
3. Что Перлс подразумевал под границей контакта?

4. Как Перлс рассматривал самоактуализацию?
5. Что Перлс подразумевал под возбуждением?
6. Что Перлс подразумевал под эмоцией?
7. Почему Перлс считал важным агрессивное отношение людей к опыту?
8. Какова роль фрустрации во взрослении?
9. Какую роль в человеческом развитии играют прерывания контактов и подавления эмоций?
10. Расскажите о каждом из трех слоев осознания, описанных Перлсом.
11. Каков был взгляд Перлса на роль тревоги в сохранении невроза?
12. Опишите каждый из следующих механизмов нарушения на границе контакта: интроекцию, проекцию, ретрофлексию и слияние.
13. Расскажите о каждом из пяти слоев невроза, описанных Перлсом.
14. Каковы цели гештальт-консультирования?
15. Как гештальт-консультанты используют методы осознания?
16. Как и почему гештальт-консультанты используют симпатию и фрустрацию?
17. Почему гештальт-консультанту полезно выявлять фантазии клиента и как он может это делать?
18. Какова суть техники челнока?
19. Что означают термины «горячий стул» и «пустой стул»?
20. Что Перлс подразумевал под диалогами «собаки сверху» и «собаки снизу»?
21. Какова цель работы со сновидениями и каковы ее четыре стадии?
22. Перечислите основные правила гештальт-консультирования. Почему важно их соблюдать?
23. Какие игры используют гештальт-консультанты и как они это делают?
24. Каким путем шло совершенствование практики гештальт-консультирования после смерти Перлса?

Вопросы для самоанализа

1. Какие конкретные события, происходившие в вашей жизни, могли заставить вас обратиться к рассудку и утратить чувства?
2. Оцените, как ваше отношение к окружающей среде связано с каждым из описанных Перлсом механизмов нарушения на границе контакта:
   а) с интроекцией;
   б) с проекцией;
   в) со слиянием;
   г) с ретрофлексией.
3. Каковы фиктивные роли и игры, которыми вы пользуетесь с целью получения поддержки со стороны окружающей среды вместо развития своей самостоятельности?
4. Сядьте в удобное кресло и в течение трех минут говорите самому себе: «Теперь я осознаю...» каждый раз, когда вы осознаете язык своего тела, свое дыхание, эмоции и любые навязчивые мысли. Например: «Теперь я осознаю, что распрямляю ноги».
5. Потратьте следующие три минуты на то, чтобы сосредоточиться на своей способности реагировать на жизненные события, оставаясь в «сейчас» и говоря самому себе о каждом своем текущем поступке: «...и я беру на себя ответственность за это».
6. Используйте технику челнока и меняйте стулья по мере того, как вы перемещаетесь между различными частями самого себя или между собой и другим человеком.
7. Представьте себе, что вы находитесь на «горячем стуле» и вас консультирует гештальт-консультант. Что бы вы испытывали при этом?
8. Какое влияние, если таковое вообще можно отметить, оказывают теория и практика гештальт-консультирования на вашу работу в качестве консультанта?
9. Какое влияние, если таковое вообще можно обнаружить, оказывают теория и практика гештальт-консультирования на образ вашей жизни?

Библиография

Perls, F. S., Hefferline, R. F. & Goodman, P. (1951). *Gestalt Therapy*. London: Souvenir Press.

Perls, F. S. (1969a). *Gestalt Therapy Verbatim*. New York: Bantam Books.

Perls, F. S. (1969b). *In and Out of the Garbage Pail*. New York: Bantam Books.

Perls, F. S. (1973). *The Gestalt Approach and Eyewitness to Therapy*. New York: Bantam Books.

Yontef, G. M. & Simkin, J. S. (1989). Gestalt therapy. In R. J. Corsini and D. Wedding (Eds.), *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 323–61). Itasca, IL: Peacock.

***

Levitsky, A. & Perls, F. S. (1970). The rules and games of gestalt therapy. In J. Fagan and I. L. Shepherd (Eds.), *Gestalt Therapy Now: Theory, Techniques, Applications* (pp. 140–9). Palo Alto, CA: Science & Behavior Books.

Perls, F. S. (1947). *Ego, Hunger and Aggression*. London: Allen & Unwin.

Perls, F. S. (1970a). Four lectures. In J. Fagan and I. L. Shepherd (Eds.), *Gestalt Therapy Now: Theory, Techniques, Applications* (pp. 14–38). Palo Alto, CA: Science & Behavior Books.

Perls, F. S. (1970b). Dream seminars. in J. Fagan and I. L. Shepherd (Eds.), *Gestalt Therapy Now: Theory, Techniques, Applications* (pp. 204–33). Palo Alto, CA: Science & Behavior Books.

Perls, L. (1970c). One gestalt therapist's approach. In J. Fagan and I. L. Shepherd (Eds.), *Gestalt Therapy Now: Theory, Techniques, Applications* (pp. 125–9). Palo Alto, CA: Science & Behavior Books.

***

Clarkson, P. & Mackewn, J. (1993). *Fritz Perls*. London: Sage.

Dolliver, R. H. (1991). Perls with Gloria re-viewed: Gestalt techniques and Perls' practices. *Journal of Counseling and Development, 69,* 299–304.

Dusay, J. M. & Dusay, K. M. (1989). Transactional analysis. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.), *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 405–53). Itasca, IL: Peacock.

Fagan, J. & Shepherd, I. L. (Eds.) (1970). *Gestalt Therapy Now: Theory, Techniques, Applications*. Palo Alto, CA: Science & Behavior Books.

Greenberg, L. S. & Clark, K. M. (1979). Differential effects of the two chair experiment and empathic reflections at a conflict marker. *Journal of Counseling Psychology, 26,* 1–8.

Greenberg, L. S. & Dompierre, L. M. (1981). Specific effects of gestalt two-chair dialogue on intrapsychic conflict in counselling. *Journal of Counseling Psychology, 28,* 288–94.

Greenberg, L. S. & Higgins, H. M. (1980). Effects of two-chair dialogue and focusing on conflict resolution. *Journal of Counseling Psychology,* 27, 221–4.

Houston, J. (1982). *The Relative-sized Redbook of Gestalt*. London: The Rochester Foundation.

James, M. & Jongeward, D. (1971). *Born to Win: Transactional Analysis with Gestalt Experiments*. Reading: MA: Addison-Wesley.

Mackewn, J. (1994). Modern Gestalt — an integrative and ethical approach to counselling and psychotherapy. *Counselling, 5*, 105–8.

Polster, E. A. & Polster, M. (1973). *Gestalt Therapy Integrated*. New York: Brunner/Mazel.

Schiffman, M. (1971). *Gestalt Self-therapy: And Further Techniques for Personal Growth*. Berkeley, CA: Wingbow Press.

Shepherd, I. L. (1970). Limitations and cautions in the Gestalt approach. In J. Fagan & I. L. Shepherd (Eds.), *Gestalt Therapy Now* (pp. 234–8). Palo Alto, CA: Science & Behavior Books.

Zinker, J. C. (1977). *Creative Process in Gestalt Therapy*. New York: Brunner/Mazel.

Глава 4
Трансактный анализ

ТЕЗИСЫ

- Трансактный анализ был создан Эриком Берном и состоит из теории личности, теории социального взаимодействия и аналитического руководства для консультирования. Исходная жизненная позиция людей — это позиция о'кей, однако переживание опыта в раннем возрасте часто приводит к изменению жизненной позиции.

- Эго-состояния — это модели чувствования, мышления и поведения. Каждый человек имеет три Эго-состояния: Родитель, Взрослый и Ребенок, представляющие, соответственно, взгляды, перенятые у родителей, соответствующую возрасту оценку действительности и пережитки детства индивидуума. При анализе Эго-состояний внимание, как правило, концентрируется на Эго-состояниях Родителя и Ребенка. Эго-состояние, которое на данный момент является наиболее катектическим, оказывает наибольшее влияние.

- Людей преимущественно мотивируют стимул, признание и структурный голод. Имеются шесть способов структурирования социального времени: уход, совершение ритуалов, деятельность, времяпрепровождение, игры и создание интимности.

- Трансакции включают в себя обмен поглаживаниями или единицами признания между Эго-состояниями тех, кто участвует в социальном взаимодей-

ствии. Трансакции между Эго-состояниями могут быть дополнительными, перекрестными или скрытыми.

- **Сценарии представляют собой подсознательные жизненные планы, с помощью которых люди структурируют свое время и определяют свои судьбы. В основе сценариев лежат принятые на ранних этапах жизни решения, перед принятием которых молодой человек входит в одну из «не-о'кей» жизненных позиций и отказывается от некоторой автономии для того, чтобы неохотно выполнить родительские приказания.**

- **Матрица сценария — это путь осмысления директив, данных Эго-состояниями родителей Эго-состояниям ребенка. Родители препятствуют развитию Эго-состояний своих детей посредством запретов атрибуций и игнорирований (*discounts*).**

- **Игры, которые предполагают скрытые трансакции и воздаяние (расплату), развиваются на основе сценарного решения и оправдывают жизненную позицию. Существуют следующие способы поддержания неадекватного поведения: воздаяние (расплата) за сценарий; воздаяние (расплата) за игру; создание иллюзии автономии, приводящее к контаминации Эго-состояний; исключение Эго-состояния и предоставление неадекватной информации.**

- **Главной целью трансактного анализа является достижение автономии через развитие интегрированного Взрослого. Автономные люди характеризуются прежде всего осознанием, спонтанностью и интимностью.**

- **Консультанты и клиенты заключают контракты, в которых определяются цели лечения. Структурный анализ Эго-состояний, трансактный анализ, анализ игры и анализ сценария — вот подходы, использующиеся в практике трансактного анализа.**

- **Использование эгограмм, трансформация матрицы сценария и применение гештальт-методов и упражнений являются новейшими достижениями в области трансактного анализа.**

ВВЕДЕНИЕ

Эрик Берн, основоположник трансактного анализа, утверждал, что главное отличие разработанного им подхода от других заключается в том, что в основу его положена теория Эго-состояний личности: Ребенка, Родителя и Взрослого. Для того чтобы определить, что является, а что не является трансактным анализом, следует выяснить,

объясняется ли человеческое поведение наличием у него Эго-состояний, или нет. (Во всей этой главе слова Родитель, Взрослый и Ребенок начинаются с заглавной буквы при описании Эго-состояний.)

Хотя Фрейд очень сильно повлиял на Берна, теория и практика трансактного анализа значительно отличаются от теории и практики психоанализа. Берн считает элемент своего подхода, называемый анализом сценария (скрипт-анализом), скорее «парафрейдистским», нежели антифрейдистским (Berne, 1970, p. 400), и, очевидно, то же самое можно было бы сказать обо всем трансактном анализе. Одно из основных отличий Берна от других гуманистических теоретиков и от Фрейда заключается в том, что он большее внимание уделяет социальной психологии и анализу как социальных, так и внутрипсихических трансакций.

Эрик Берн

Эрик Берн (1910–1970) (Эрик Леннард Бернштейн) родился в Монреале, в Канаде, и рос в бедной еврейской части города. Его отец был увлеченным практикующим врачом-терапевтом, он часто брал сына с собой, когда обходил своих больных. Мать Берна была профессиональной писательницей и редактором. После смерти мужа в 1921 году она материально поддерживала Берна и его сестру, занимаясь литературной деятельностью. Джеймс (James, 1977) считает, что маленького Ребенка в Берне травмировала смерть отца. Безусловно, отец имел сильное влияние на Берна, чьей целью всегда было излечение пациентов. Это влияние отражено в латинском посвящении на первой странице написанной Берном книги «Трансактный анализ в психотерапии» *(Transactional Analysis in Psychotherapy)*, которое переводится так: «В память о моем отце Дэвиде, докторе медицины, мастере хирургии и враче для бедных» (Berne, 1961). Мать-журналистка, очевидно, сильно стимулировала Берна писать о лечении своих пациентов.

Берн изучал английский язык, психологию и проходил подготовительный курс медицины в Мак-Гиллском университете в Монреале. В 1931 году он получил степень бакалавра гуманитарных наук. В 1935 году Берн получил степени доктора медицины и магистра хирургии в том же самом университете. Затем Берн уехал в Соединенные Штаты, где стал американским гражданином. После интернатуры в Инглвудской больнице в Нью-Джерси он стал психиатрическим ординатором, прикомандированным к клинике при Медицинской школе Йельского университета. Реагируя на антисемитские настроения, широко распространившиеся в то время, Бернштейн изменил свою фамилию, стал Берном и начал практиковать в качестве частного психиатра в Норфолке, штат Коннектикут. Примерно в это же время Берн заключил первый из трех своих браков (все эти браки распались). Затем Берн стал клиническим ассистентом в Больнице Горы Сион в Нью-Йорке и в 1941 году начал проходить специальный курс в Нью-Йоркском психоаналитическом институте, где его подверг психоанализу Поль Федерн, бывший коллега Фрейда.

В 1943 году Берн вступил в Армейский медицинский корпус как психиатр, и именно во время войны он начал работать с группами. После увольнения в 1946 году Берн переехал в Кармел, штат Калифорния, и закончил работу над книгой «Сознание в действии» *(The Mind in Action)*. Позднее эта книга была переработана и опубликована

под названием «Руководство по психиатрии и психоанализу для широкого круга читателей» (*A Layman's Guide to Psychiatry and Psychoanalysis*). Берн также возобновил свои занятия в Психоаналитическом институте Сан-Франциско и прошел обучающий курс психоанализа под руководством Эрика Эриксона. В 1950 году он получил место в Больнице Горы Сион Сан-Франциско и вновь начал практиковать частным образом. В последние годы жизни Берн работал и в Сан-Франциско, и в Кармеле, расположенном в 125 милях от Сан-Франциско.

Со времени своей работы врачом-психиатром в вооруженных силах Берн проявлял исследовательский интерес к интуиции и развивал концепцию Эго-образа. Эго-образ является интуитивным представлением терапевта о человеке, который каким-то образом описывает свое «Я». Эго-образы в значительной степени базируются на наблюдении и выслушивании рассказов пациентов о себе. В период с 1954 по 1958 год Берн развивал такие направления трансактного анализа, как диагноз Эго-состояний, или структурный анализ; анализ индивидуальных трансакций; анализ серий трансакций как со скрытым, так и с открытым содержанием, иначе известный как анализ игры; анализ сценария (скрипт-анализ) — анализ жизни пациента, с помощью которого можно экстраполировать и предсказывать его будущее. Первая группа трансактного анализа Берна сформировалась в сентябре 1954 года. Берн развивал свои идеи, регулярно проводя семинары в Кармеле, а затем, с 1958 года, Социальные психиатрические семинары в Сан-Франциско, позже названные Семинарами Эрика Берна.

Берн все дальше уходил от ортодоксального психоанализа, и в 1956 году его заявление о членстве в Психоаналитическом институте Сан-Франциско было отклонено в третий раз. По поводу этого случая Берн замечает: «...После пятнадцати лет психоаналитическое движение и автор официально разошлись (оставшись в хороших отношениях)...» (Berne, 1961, p. 13). Когда несколькими годами позже Берну предложили стать членом Психоаналитического института, он с благодарностью отказался. Берн все больше убеждался в том, что консультант должен быть более активным, чем это допускается в ортодоксальном психоанализе, и должен практиковать скорее трансактно, чем у изголовья кушетки в кабинете психиатра. В ноябре 1957 года на Западной Региональной конференции Американской Ассоциации групповой психотерапии в Лос-Анджелесе Берн выступил с научным докладом «Трансактный анализ: новый и эффективный метод групповой терапии» (*Transactional Analysis: a New and Effective Method of Group Therapy*), который был опубликован в 1958 году. В течение трех последующих лет он обогащал свой опыт, работая на островах в южной части Тихого океана, куда он отправился для того, чтобы изучить местную социализацию и психические заболевания, распространенные в различных островных культурах. К 1961 году Берн посетил психиатрические больницы приблизительно 30 различных стран в Европе, Азии, Африке и на островах Атлантического и Тихого океанов. Целью этих посещений было подтверждение сделанных предположений в различном расовом и культурном окружении.

Наиболее систематическая книга Берна, «Трансактный анализ в психотерапии» (*Transactional Analysis in Psychotherapy*), была издана в 1961 году. В 1963 году была опубликована работа «Структура и динамика организаций и групп» (*The Structure and Dynamics of Organizations and Groups*), в которой обсуждалось, как можно применять трансактный анализ при работе с группами. В 1964 году Берн представил свои идеи, касающиеся анализа психологических игр, в книге «Игры, в которые играют люди» (*Games People Play*), частное издание которой вышло в 1961 году. Принципы трансактного

анализа изложены Берном в книге «Принципы группового лечения» *(Principles of Group Treatment)*, изданной в 1966 году, а идеи, касающиеся анализа сценария (скрипт-анализа), представлены в работе «Что вы говорите после того, как говорите "здравствуйте"?» *(What Do You Say After You Say Hello?)*, изданной после смерти Берна в 1972 году. Берн также написал книги «Счастливая Долина» *(The Happy Valley)* для детей и «Секс в человеческой любви» *(Sex in Human Loving)*, адресованные как непрофессионалам, так и профессионалам. В 1962 году начал издаваться журнал «Бюллетень трансактного анализа» *(Transactional Analysis Bulletin)*, редактором которого в течение нескольких лет был Берн. В 1964 году была образована Международная Ассоциация трансактного анализа (*International Transactional Analysis Association* — ITAA). Задачами *ITAA* были подготовка специалистов в области трансактного анализа и его аккредитация. Теперь функции *ITAA* выполняет Европейская Ассоциация трансактного анализа.

В течение 1960-х годов Берн не только писал книги и практиковал в качестве частного консультанта, он одновременно занимал несколько должностей. Берн был консультантом по психиатрии при главе медицинского управления (*Surgeon General*) армии США; лечащим психиатром в Клинике психической гигиены администрации ветеранов; лектором, читавшим курс групповой терапии в Нейропсихиатрической клинике Лэнгли-Портера, а также в Стэнфордской психиатрической клинике; адъюнкт-психиатром в Больнице Горы Сион, Сан-Франциско. В начале 1970 года Берн и его третья жена развелись. Берн умер от сердечного приступа 15 июля того же года. Работу, начатую Берном, продолжили многие его бывшие коллеги, посещавшие семинары в Сан-Франциско. В их число вошел Клод Стайнер, который усовершенствовал анализ сценария (скрипт-анализ).

Интересно поразмышлять над сценарием собственной жизни Берна. Сын врача и писательницы, он всю свою жизнь лечил людей и писал книги о лечении. Некоторое представление о профессиональных идеалах Берна можно получить из введения в написанной им книге «Принципы группового лечения». Слова Берна адресованы тем, кто хочет стать «настоящим врачом». «Настоящий врач»: а) считает своей главной задачей излечение пациентов; б) планирует лечение так, что на каждом этапе может отдать себе отчет в том, *что* он делает и *почему* он это делает; в) проводит четкую границу между исследовательской деятельностью и экспериментированием и хорошим медицинским обслуживанием, при этом последнему всегда уделяет большее внимание; г) берет на себя полную ответственность за состояние своих пациентов (Berne, 1966, p. xvii). Разработка трансактного анализа представляет собой собственное обязательство Берна, выполнить которое он считал необходимым для того, чтобы быть «настоящим врачом».

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Берн рассматривал трансактный анализ и как теорию личности и социального взаимодействия, и как метод консультирования. Некоторые из его исходных положений и основных концепций представлены ниже.

Исходная о'кей-позиция

Берн имел позитивный взгляд на человеческую природу, этот взгляд отражен в трансактно-аналитической позиции «Я — о'кей; ты — о'кей». Взгляд Берна также четко прослеживается в следующем его утверждении: «Каждое человеческое существо рождается принцем или принцессой; полученный в раннем возрасте опыт убеждает некоторых людей в том, что они — лягушки, и это убеждение лежит в основе их патологического развития» (Berne, 1966, 289–290).

С основной позицией — наличием у человека исходного о'кей-состояния — связаны два важных предположения. Во-первых, Берн рассматривал фактически каждого человека как индивида, владеющего в полной мере неврологическим аппаратом, который позволяет ему адекватно ориентироваться в реальности, или функционировать как Взрослому. Единственным исключением являются те, у кого имеют место серьезные органические повреждения мозга. Таким образом, целью консультирования является усиление этого уже существующего аппарата так, чтобы он мог занять положенное ему место в структуре психической организации клиента. Во-вторых, Берн полагал, что люди от рождения имеют стремление (стимул) как к психическому, так и к физическому здоровью. Основной рабочей задачей трансактного аналитика является оказание помощи природе посредством удаления преград для эмоционального и психического развития пациентов, при этом пациенты становятся способными расти в правильном направлении.

Эго-состояния

Центральным понятием в трансактном анализе является понятие «Эго-состояние». Берн писал: «Эго-состояние может быть определено феноменологически как последовательная система чувств, связанных с данным объектом, операционно — как набор последовательных моделей поведения и прагматически — как система чувств, которая мотивирует набор связанных между собой моделей поведения» (Bern, 1961, p. 17). Эго-состояния включают в себя и мышление, и чувства, и поведение, хотя Берн не всегда делает на этом акцент.

Каждый человек характеризуется наличием трех видов Эго-состояний, в любой момент у каждого индивидуума в социуме доминирует то или иное из этих состояний. Три Эго-состояния, схематично изображенные на рис. 4.1, описываются следующим образом.

Родитель, или экстеропсихическое *Эго-состояние*, — это набор чувств, мыслей, позиций и моделей поведения, которые напоминают чувства, мысли, позиции и модели поведения родителей. Это и накопление данных, и способ отношения к людям. Родительское Эго-состояние можно наблюдать в одной из двух форм. *Контролирующий*, или *необъекивный* (*prejudicial*), Родитель проявляется как набор произвольно установленных строгих правил (обычно запретительных), которые могут гармонировать или не гармонировать с правилами, установленными для себя данной личностью. *Заботящийся* Родитель проявляется как симпатия и забота о другом индивидууме или о себе. Таким образом, Родитель может быть «чересчур контролирующим» и запрещающим или же поддерживающим и способствующим росту. Эго-состояние Родитель мо-

жет влиять на Эго-состояние Взрослый и Эго-состояние Ребенок данной личности. Функцией Родителя является сохранение энергии и уменьшение тревоги; таким образом Родитель позволяет принимать некоторые решения автоматически.

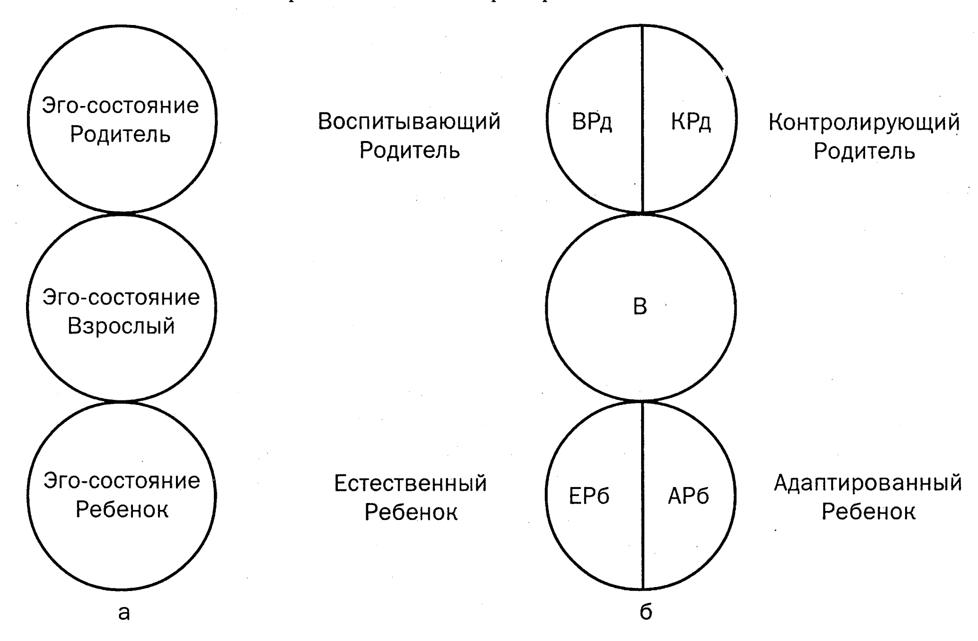


Рис. 4.1. Структурная (а) и описательная (б) диаграммы личности.

Человек при доминировании *Взрослого*, или неопсихического *Эго-состояния*, автономно и объективно оценивает действительность и высказывает суждения. Берн уподоблял неопсихическое Эго-состояние частично самопрограммирующемуся компьютеру и подчеркивал, что критерием адекватности его использования является доступность для данного индивидуума определенной информации. Характерными чертами, по которым можно узнать Взрослое Эго-состояние, являются организация, адаптируемость и интеллект.

Ребенок, или археопсихическое *Эго-состояние*, — это набор чувств, мыслей, позиций и моделей поведения, которые являются архаичными пережитками детства индивидуума. Берн считал, что все мы носим в себе маленького мальчика или девочку, которые чувствуют, думают, действуют и отвечают так же, как делали это мы, когда были детьми. Детское Эго-состояние проявляется в двух основных формах. *Адаптированный* Ребенок проявляет себя чувствами и поведением, которые обусловлены родительским влиянием, например склонностью к хандре, уступчивости, непослушанию, изъятию и запрещению. *Естественный* Ребенок проявляет себя потаканием своим желаниям и творческим потенциалом. Берн считал естественного Ребенка наиболее ценной частью личности. Функцией «здорового» Ребенка является такая мотивация Взрослого, которая позволяет ему получать максимальное удовлетворение. Ребенок позволяет Взрослому узнавать то, что ему нужно знать, и справляется у Родителя об уместности намеченного действия.

Структурный анализ Эго-состояний

Структурный анализ подразумевает диагностирование и отделение одной модели «чувствования-мышления-и-поведения», или Эго-состояния, от другой. При дальнейшем анализе Эго-состояния можно выделить не новые Эго-состояния, а разновидности данного Эго-состояния. Такой анализ может быть чрезвычайно детальным, его часто называют структурным анализом второго порядка. Главный акцент делается на анализе Родителя и Ребенка.

На рис. 4.2 схематично изображено разделение Родителя на *два* компонента — отцовский и материнский. Дети вводят некоторые характерные черты каждого родителя в свое Родительское Эго-состояние, в том числе они перенимают способы мышления и чувствования своих родителей. Следовательно, структурный анализ второго порядка должен включать в себя анализ Эго-состояний Родителя, Взрослого и Ребенка обоих родителей.

В рамках Эго-состояния Ребенка можно наблюдать Эго-состояния Родителя, Взрослого и Ребенка, которые уже имели место во время принятия ребенком основного решения относительно сценария своей жизни. Берн (Berne, 1972) иногда называл родителя в Ребенке «электродом», а Стайнер (Steiner, 1974) использовал выражение «Родитель—свинья». Берн называл родителя в Ребенке электродом потому, что, когда родитель «нажимает на кнопку», человек автоматически делает что-то отрицательное, например злоупотребляет алкоголем, увлекается азартной игрой, сексуально «отклоняется».

Берн считал, что взрослый в Ребенке ($Рб_1$) представляет собой проницательного ученого, изучающего человеческую природу; этого ученого Берн назвал Профессором

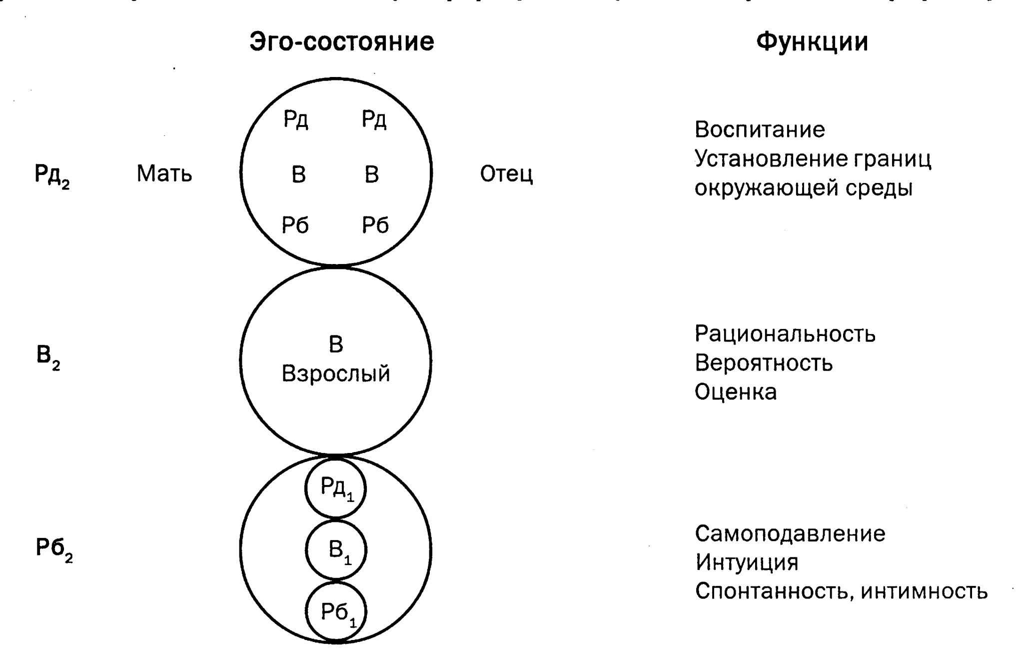


Рис. 4.2. Структурная диаграмма личности второго порядка.

(Berne, 1961). Стайнер называет $В_1$ Маленьким Профессором и отмечает, что это Эго-состояние использовал сам Берн, когда развивал свою интуицию, угадывая, чем занимаются люди (Steiner, 1974). Взрослый в Ребенке является источником как интуитивного и творческого мышления, так и иллюзии, поскольку он не может всегда быть правым. Ребенок в Эго-состоянии Ребенка ($Рб_1$) — это источник присущих индивиду с рождения желаний и чувств. Спонтанность является главной характерной чертой ребенка в Ребенке, но иногда эта спонтанность может быть саморазрушающей.

Психическая энергия и катексис

Трансактный анализ представляет собой динамическую теорию личности, в которой большое значение придается концепции психической энергии и катексиса или распределения энергии. В каждый конкретный момент именно то Эго-состояние, которое является наиболее катектическим, обладает исполнительной властью. Берн писал о потоке катексиса, который вызывает изменения Эго-состояний. Берн полагал, что для дифференциации Эго-состояний наиболее удобно рассматривать каждое Эго-состояние как состояние, имеющее границу, которая отделяет его от других Эго-состояний. В большинстве случаев границы Эго-состояний являются полупроницаемыми. Изменение Эго-состояний зависит от трех факторов: а) силы, действующей на каждое состояние; б) проницаемости границ между Эго-состояниями и в) катектической способности каждого Эго-состояния. Берн (Berne, 1961) отмечал, что именно количественный баланс между этими тремя факторами определяет клиническое состояние клиента и, следовательно, необходимость консультирования.

Стимул, признание и структурный голод

Психобиологическая основа социальной психиатрии следующая: способность людей сохранять Эго-состояния зависит от изменяющегося потока сенсорных стимулов. Берн цитировал работу Спица (Spitz, 1945), который продемонстрировал, что сенсорная депривация младенцев приводит не только к психологическим изменениям, но и к органическим нарушениям. Берн исходил из того, что имеются три основные формы побуждения, жажды или мотивации. Прежде всего это жажда стимула. Следует отметить, что наиболее сильными являются стимулы, связанные с физической близостью. Берн признавал как опасность «сверхстимуляции», так и опасность «недостаточной стимуляции». Далее, существует жажда признания, которую можно рассматривать как частично трансформированную инфантильную жажду стимула. Берн использовал термин «поглаживание» для обозначения любого акта, посредством которого признается присутствие другого. Имеются многочисленные ритуалы, типа высказывания «Привет!», которые подразумевают признание и дают удовлетворение. Биологически даже отрицательное признание имеет преимущество по сравнению с полным отсутствием всякого признания. Проще говоря: «Люди нуждаются в ударах (поглаживаниях)!» В-третьих, существует структурный голод, или возникающий каждый день вопрос, как структурировать часы бодрствования. Такое структурирование времени касается только «социального» времени или того времени, которое люди проводят в обществе других.

Структурирование времени

Берн отмечал, что если бы двое или большее число людей находились вместе в одном помещении, были бы возможны шесть следующих видов социального поведения или структурирования времени.

Уход. При уходе люди открыто не контактируют друг с другом. Например, так ведут себя пассажиры в автобусе или замкнутые шизофреники. При уходе люди остаются углубленными в собственные мысли.

Ритуалы являются стилизованными знаками взаимного признания, в основе которых лежат традиции и социальные обычаи. На самом простом уровне два человека, говорящие «Доброе утро», участвуют в ритуале.

Деятельность, обычно называемая работой, имеет место не только тогда, когда идет борьба за материальные средства выживания. Социальное значение деятельности также заключается в том, что она позволяет структурировать различные виды признания и удовлетворенности. Берн считал, что рабочие трансакции обычно имеют вид «Взрослый — Взрослому» и являются сориентированными, главным образом, по направлению к внешней действительности.

Времяпрепровождение является «полуритуалом» и подразумевает проведение тематических бесед, которые длятся дольше, чем ритуалы, но все же по большей части социально запрограммированы. Времяпрепровождение может включать в себя беседы на темы типа «Разве это не ужасно?» и «Автомобили». Фокус времяпрепровождения, как правило, является скорее внешним по отношению к беседующим, нежели имеющим прямое отношение к данным личностям.

Игры, в отличие от времяпрепровождения, представляют собой последовательности трансакций, которые основываются в большей степени на индивидуальном, чем на социальном программировании. Психологическая игра является набором скрытых или невыраженных, а также открытых трансакций, которые ведут к предсказуемому результату или расплате. Часто эти расплаты влекут за собой отрицательные чувства или «напряжения» типа гнева и депрессии. Накапливание чувств напряжения можно сравнить с коллекционированием «торговых марок», которые можно однажды обратить в наличность посредством совершения определенных поступков, например громкого крика или выхода из дома и покупки в магазине какой-нибудь новой одежды. Более решительно «торговые марки» можно обратить в наличность посредством развода или попытки самоубийства. Каждая игра имеет девиз, по которому ее можно узнать, например «Почему ты не — Да, но» и «Если бы не ты».

Интимность. Берн определял взаимную интимность как «искренние, не основанные на игре отношения, подразумевающие свободные взаимные отдачу и получение и отсутствие эксплуатации» (Berne, 1972, p. 25). Интимность представляет собой индивидуальное и инстинктуальное программирование, из которого социальное программирование и скрытые побуждения в значительной степени, если не полностью, временно исключены. Создание интимности является наиболее оптимальным решением проблемы, связанной с жаждой стимула, жаждой признания и структурным голодом. К сожалению, далеко не все люди живут как «принцы» и «принцессы». Берн считал, что интимность включает в себя сексуальную близость, но не ограничивается ею.

Типы трансакций

В трансактном анализе поглаживание или единица признания рассматривается как основная единица социального взаимодействия. Обмен поглаживаниями составляет трансакцию. Таким образом, можно считать, что ритуалы, деятельность, времяпрепровождение, игры и интимность включают в себя трансакции. Во время трансакций в любой конкретный момент у каждого человека доминирует, то есть является возбужденным одно из их трех Эго-состояний. Таким образом, трансакции имеют место между Эго-состояниями, и, на самом простом уровне, трансактный анализ предполагает диагностирование Эго-состояний, участвующих в обмене стимулами и реакциями. Иначе, трансактный стимул может исходить от Родителя, Взрослого или Ребенка одного человека, а трансактная реакция — от Родителя, Взрослого или Ребенка другого человека. Выделяют три основных типа трансакций: дополнительные, перекрестные и скрытые трансакции.

Дополнительные трансакции

Дополнительные трансакции характеризуются совпадением направлений трансакций стимул — реакция. Можно привести следующие примеры: обсуждение мировых проблем (Родитель — Родитель), разговор о работе (Взрослый — Взрослый), совместное веселье (Ребенок — Ребенок). Другими словами, можно сказать, что дополнительные трансакции — это трансакции, при которых люди получают реакцию того Эго-состояния, к которому они обращались. Пример дополнительной трансакции представлен на рис. 4.3. Имеются девять возможных типов дополнительной трансакции (РдРд, РдВ, РдРб, ВРд, ВВ, ВРб, РбРд, РбВ, РбРб, где Рд — Родитель, В — Взрослый, Рб — Ребенок).

Первое правило коммуникации Берна гласит, что процесс общения будет протекать гладко до тех пор, пока трансакции не перестанут быть дополнительными. В рассматриваемом примере Майк: а) реагирует с позиции Эго-состояния, к которому обращается Билл; б) обращается к тому Эго-состоянию, с позиции которого Билл обратился к нему.

Перекрестные трансакции

При перекрестной трансакции трансактная реакция а) исходит от Эго-состояния, отличного от того состояния, к которому обращаются, и/или б) может направляться к Эго-состоянию, которое не посылало первоначальный импульс. Второе, или обратное, правило коммуникации Берна гласит, что коммуникация прерывается при возникновении перекрестной трансакции. Фактически, перерыв может быть весьма незначительным и мгновенным. Однако коммуникация может быть прервана полностью. На рис. 4.4 представлен пример перекрестной трансакции. Имеются 72 возможных типа перекрестных трансакций, но лишь некоторые из них встречаются часто.

Скрытые трансакции

Скрытое общение имеет место тогда, когда, создавая видимость открытой и социально приемлемой коммуникации, индивидуум привлекает внимание к подразумевающейся и

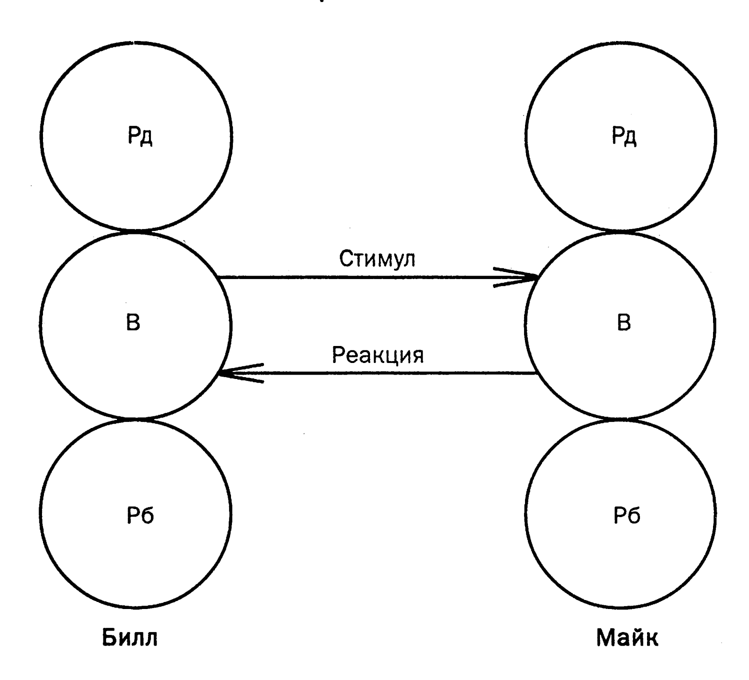


Рис. 4.3. Дополнительная трансакция
Стимул: «Передай мне соль». *Реакция:* «Вот она».

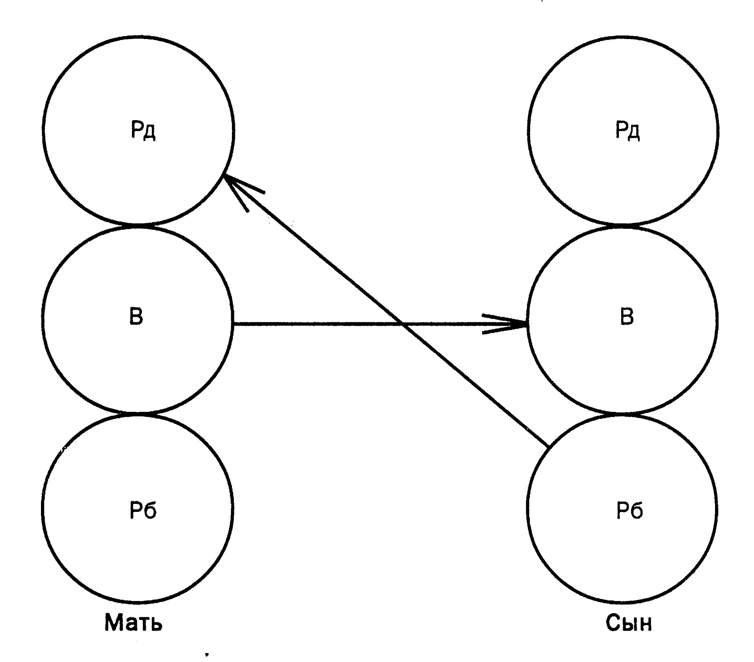


Рис. 4.4. Перекрестная трансакция.
Стимул: «Пожалуйста, помоги мне постирать». *Реакция*: «Почему ты всегда меня просишь?»

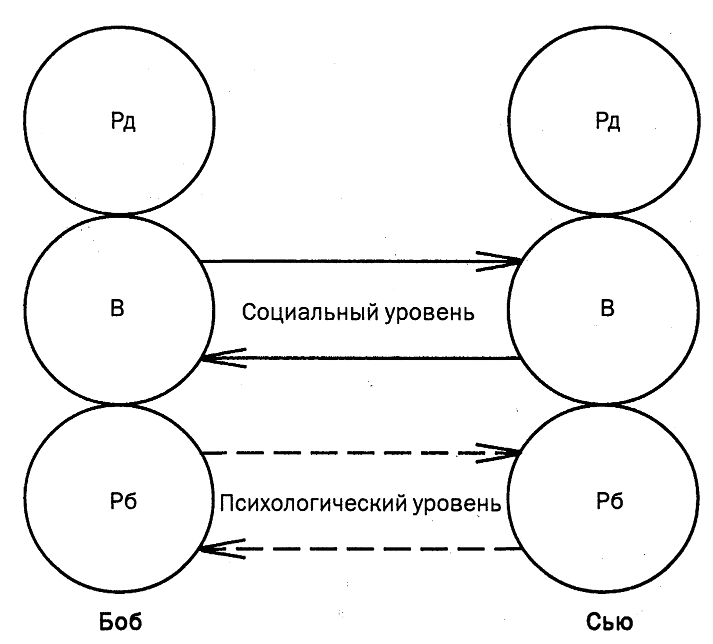


Рис. 4.5. Скрытая трансакция.
Социальный уровень — Боб: «Это был отличный фильм. Как насчет того, чтобы зайти ко мне и выпить?» Сью: «Да, мне нравится эта идея».
Психологический уровень — Боб: «Давай вместе повеселимся». Сью: «Я в твоем распоряжении».

социально более опасной коммуникации. В основе большинства человеческих взаимодействий лежит психологическая программа, а на внешнем уровне наблюдается открытая социальная программа. Психологические игры подразумевают скрытые трансакции.

Скрытые трансакции могут иметь место в повседневных ситуациях. Например, продавец говорит клиенту: «Возможно, вам не следует покупать это красивое дорогое меховое пальто», в то время как смысл его психологического сообщения таков: «Ну, давай, я хочу, чтобы ты это купил». Потенциальные сексуальные ситуации — это еще один тип повседневных ситуаций, в которых могут иметь место скрытые трансакции. На рис. 4.5 представлена такая скрытая трансакция.

НОВОВВЕДЕНИЯ

Сценарий

Берн рассматривал сценарий как предсознательный план жизни, с помощью которого люди структурируют свое время. Сценарии определяют судьбы людей, в частности подход к отношениям и задачам. Берн считал, что в основе сценариев обычно ле-

жат непосредственные, как у детей, иллюзии, которые могут сохраняться на протяжении всей жизни. Сценарии людей создаются на базе родительского программирования, а также решений, принятых в ответ на родительское программирование. Создание сценариев приводит к тому, что у людей возникает иллюзия личной автономии, в то время как фактически они выполняют, причем часто не задумываясь, предписания своих сценариев. Время от времени, однако, некоторые люди начинают сомневаться в правильности своих сценариев, что может приводить к развитию личностных кризисов. Людям иногда удается выйти из этих кризисов посредством удаления некоторых блокировок подлинной автономии и хорошо функционирующего Взрослого. Взгляд Берна на человеческую жизнь был достаточно пессимистическим, поскольку он был склонен считать людей управляемыми в соответствии с директивами сценария существами. Такое управление, как утверждал Берн, делает возможным структурирование времени, препятствующее творческой деятельности и достижению автономии.

Матрица сценария

Матрица сценария — это диаграмма, облегчающая понимание развития сценариев людей. Также матрица сценария помогает понимать механизм передачи сценариев, если эта матрица представляет структурное нарушение второго порядка у Ребенка. На рис. 4.6 изображена такая матрица сценария гипотетического человека, Мэри. Целью

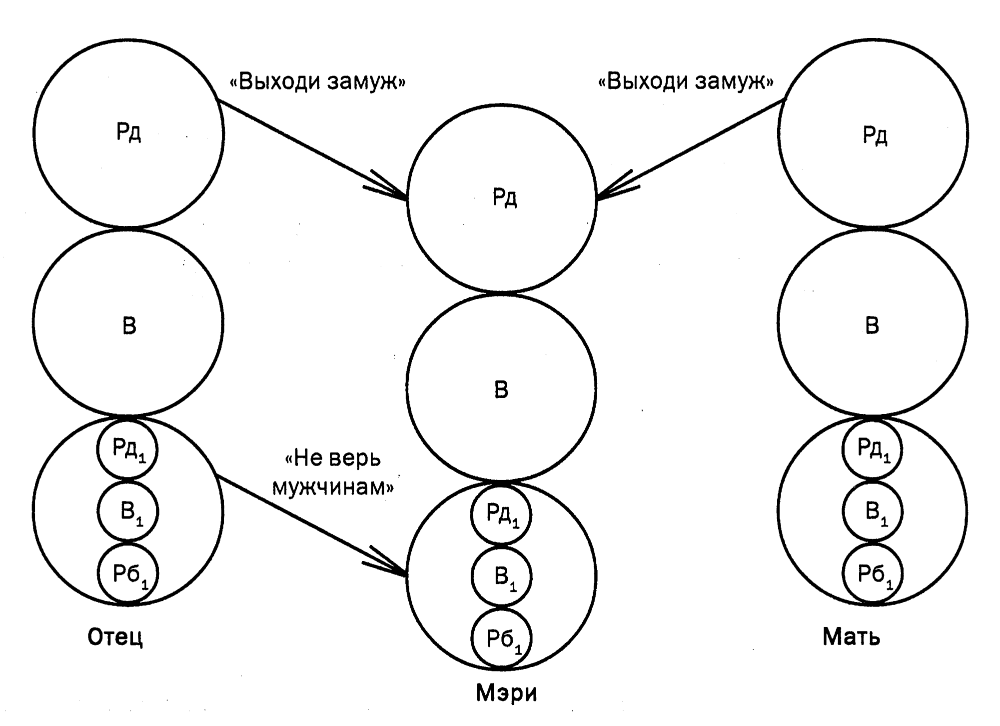


Рис. 4.6. Матрица сценария, показывающая передачу директив сценария.

составления диаграммы является демонстрация передачи Мэри директив сценария. Хотя в детстве Мэри желательно было бы испытывать в основном влияние проявляющего заботу Родителя отца и матери, а также их здраво рассуждающего Взрослого и непосредственного Ребенка, Мэри также может подвергаться воздействию отрицательных директив родителя в Эго-состоянии Ребенка одного или обоих родителей. Как показано на рис. 4.6, директивы Мэри могут быть противоречивыми.

Хотя в изданной в 1961 году книге Берна «Трансактный анализ в психотерапии» анализу сценариев посвящена отдельная глава, Берн высоко оценил работу Стайнера, разработавшего концепцию матрицы сценария и оказавшего Берну большую помощь в развитии теории сценария. Берн предположил, что обычно родитель противоположного пола сообщает ребенку, что нужно делать, а родитель того же пола демонстрирует, как это следует делать. Стайнер (Steiner, 1974) добавил, что именно Ребенок в родителе дает ограничительные директивы или приказания, а Взрослый в родителе предоставляет ребенку модель или программу поведения.

Приказания, атрибуции и игнорирование

Хотя директивы родителей могут воспитывать и способствовать эмоциональному развитию ребенка, они также могут быть ограничительными, отражая опасения и неуверенность Ребенка в родителе.

Приказания имеют вид обращений, начинающихся со слов «Не делай». Они могут быть относительно мягкими или чрезвычайно строгими. Стайнер (Steiner, 1974) считает, что следующие типы приказаний блокируют интимность: а) не поглаживай, если ты можешь поглаживать; б) не проси о поглаживаниях тогда, когда ты в них нуждаешься; в) не принимай поглаживания, если тебе хочется это сделать; г) не отклоняй поглаживания тогда, когда они тебе не требуются; д) не поглаживай сам себя. Стайнер полагает, что эти приказания лежат в основе депрессии. Другие приказания могут удерживать людей от размышлений (это особенно касается женщин) или препятствовать переживанию чувств (это относится прежде всего к мужчинам).

Стайнер утверждает, что на детей так же сильно влияют *атрибуции*, или высказывания о том, чем дети являются, что они должны делать и что они должны чувствовать. Согласно устоявшимся семейным традициям, тех детей, которые следуют атрибуциям, хвалят и вознаграждают, а тех детей, которые не повинуются приказаниям, наказывают.

Дети также могут *игнорироваться* родителями. Стайнер рассматривает игнорирование как перекрестную трансакцию, при которой человек говорит что-то с позиции Взрослого Взрослому другого человека, а другой человек отвечает с позиции Родителя или Ребенка. Например, детская любознательность может игнорироваться посредством родительских категорических отказов. В более общем смысле, под игнорированием в трансактном анализе понимается минимизация какого-либо аспекта самого себя, другого человека или ситуации.

Решения

На основе ранних трансакций, связанных с кормлением, приобретением туалетных навыков, отниманием от груди и семейными отношениями, у ребенка начинает склады-

ваться определенное представление о мире. Дети, ощущающию безусловную защиту, в меньшей степени склонны к развитию ограничительных сценариев. Если же родители делают чрезмерный акцент на подчинении ребенка, выполнении их приказаний и следовании их атрибуциям, ребенок может принять сознательное решение твердо придерживаться родительских указаний даже тогда, когда это неизбежно влечет за собой отказ от автономии. Такие решения обычно принимаются в дошкольном возрасте и являются настолько реалистическими, насколько силен Взрослый в Ребенке, или Маленький Профессор, в момент принятия решения. В результате ребенок, как правило, занимает другую, более негативную позицию, а также создает сценарий. Берн признавал, что некоторые сценарии могут быть сценариями победителей.

Жизненные позиции

Фундаментальное исходное положение трансактного анализа — это положение о человеческом благополучии, выраженное формулой «я о'кей — ты о'кей». Принимая решение, дети уходят от этой позиции и занимают одну из трех следующих жизненных позиций: «я не о'кей — ты о'кей»; «я о'кей — ты не о'кей», «я не о'кей — ты не о'кей». Каждая из этих трех «не-о'кей-позиций» отражает и поддерживает неадекватное развитие Эго-состояния. «Не-о'кей-позиции» также препятствуют развитию интимности и являются основой, на которой индивидуумы разыгрывают свои игры. Так же как можно рассматривать в качестве мотиваторов жажду стимула, признания и структурный голод, можно рассматривать как мотиватор потребность в оправдании основной жизненной позиции. Однако, возможно, правильнее будет рассматривать жажду оправдания позиции как усовершенствованную модификацию других мотиваторов.

Берн (Berne, 1966) привел следующий пример выработки жизненной позиции, обусловленной принятием решения. Рита, будучи маленькой, обычно выбегала приветствовать своего отца, когда он приходил домой с работы. С годами поведение отца становилось все более беспорядочным из-за его пьянства, и он нередко отталкивал Риту. Однажды отец особенно грубо поссорился с матерью девочки. Рита, которой было 6 лет, 2 месяца и 23 дня, была изумлена и испугана, и в 5 часов дня она решила, что никогда больше не будет любить мужчин. Для того чтобы подкрепить свое решение, Рита стала убеждать себя, что даже тогда, когда отец трезвый и привлекательный, он по существу плохой. Через какое-то время Рита распространила свое негативное мнение об отце на большинство других мужчин, «не-о'кейность» которых она выразила в лозунге «Все мужчины — животные». Данная позиция легла в основу игры — Рита вела себя соблазнительно и тем самым провоцировала «приличных» мужчин делать ей сомнительные предложения, которые она с возмущением отклоняла. Берн отмечал, что соблазнительные маневры Риты были попыткой установить интимные отношения, которые она была неспособна поддерживать.

Развитие игр

Взрослые, воспитывая детей, обучают их ритуалам, деятельности и времяпрепровождению в соответствии с жизненными ситуациями. Дети также постигают искус-

ство игры в процессе получения опыта семейной жизни с самых первых месяцев после рождения. Берн (Berne, 1964) приводит следующий пример того, как можно научиться игре. Когда семилетнему брату трехлетнего Майка позволили выйти из-за обеденного стола и лечь в постель из-за боли в желудке, Майк сказал: «У меня тоже болит живот», желая таким образом обратить на себя внимание взрослых. Однако родители Майка не стали потакать капризам сына и тем самым, возможно, помогли ему избежать игры в болезнь (социальная трансакция), целью которой является получение некоторой привилегии для себя (скрытая или психологическая трансакция). Берн считал, что игры подражательны по своей природе, а также что они преднамеренно инициируются неопсихическим Взрослым, или Маленьким Профессором, в Ребенке, чаще всего в возрасте от двух до восьми лет. Как показывает случай, произошедший с Ритой, игры часто разрабатываются с целью оправдания жизненной позиции.

Контрсценарий

Человек развивает сценарий не только на основе приказаний и атрибуций, соответствующих сценарию родительского Родителя в Ребенке, но и на основе посланий, соответствующих контрсценарию родительского Родителя. Берн (Berne, 1972) использовал слово «предписание» для обозначения посланий, соответствующих контрсценарию, и отмечал, что предписания наиболее часто передаются от бабушек и дедушек. Примеры предписаний — «Будь хорошим мальчиком (или девочкой)!» и «Упорно трудись». Приказания, соответствующие сценарию, и предписания, соответствующие контрсценарию, часто противоречат друг другу, и жизнь часто вынуждает людей к поочередному выполнению то первых, то вторых. Контрсценарий может обусловить окончание несчастливого периода жизни и начало счастливого периода. Однако в конечном счете приказания, соответствующие сценарию, всегда одерживают победу, хотя следует еще раз отметить, что возможно создание сценариев победителей. Стайнер (Steiner, 1974) указывает на то, что Родитель алкоголика может способствовать созданию контрсценария и призывать: «Будь трезвым», в то время как Родитель в Ребенке приказывает: «Не думай! Пей». На рис. 4.6 показано, что установка контрсценария родительского (речь идет об отце Мэри) Родителя была «Выходи замуж», в то время как приказание родителя в Ребенке ее отца было «Не верь мужчинам». Часто приказания передаются невербально посредством одобрения или неодобрения определенных видов поведения, что может затруднять осознание этих приказаний (их легче осознать тогда, когда они передаются более открыто).

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ НЕАДЕКВАТНО

В предшествующем разделе были описаны способы создания сценариев и игр. В этом разделе мы ставим своей задачей ответить на следующий вопрос — почему люди упорствуют в разыгрывании сценариев и играют в игры, а не получают удовольствие от ав-

тономии и интимности или, другими словами, почему люди остаются лягушками, когда, казалось бы, гораздо лучше было бы вновь стать принцами или принцессами. Частично это объясняется тем, что и сценарии, и игры связаны с получением определенных наград или с расплатой.

Расплата за сценарий

Берн (Berne, 1972) определил расплату за сценарий как окончательный итог жизни или заключительную демонстрацию, которая знаменует конец определенного плана жизни. Берн считал, что в клинической практике встречаются четыре главных типа расплаты: быть одиночкой, быть «задницей», сойти с ума или упасть замертво. Принятие во внимание этих окончательных итогов жизни является одним из способов рассмотрения концепции расплаты за сценарий. Суть другого способа заключается в рассмотрении игр с учетом текущей, а не окончательной расплаты. Стайнер (Steiner, 1974) отмечает, что когда люди входят в фазу контрсценария, они начинают испытывать глубокий висцеральный дискомфорт, несмотря на поверхностное ощущение благополучия. Однако вновь обращаясь к сценарию, люди начинают чувствовать себя комфортнее. Это происходит из-за того, что выполнение приказаний, соответствующих сценарию, представляет собой уступку родителям, в том числе родительскому родителю в Ребенке, таким образом выполнение этих приказаний связано с благополучием и комфортом, обусловленными родительской защитой. Стайнер обращает внимание на то, что алкоголик, даже мучаясь в состоянии похмелья, получает одобрение родительского Ребенка, призывающего: «Не думай! Пей». Стайнер, пожалуй, рассматривает сценарии более пессимистично, чем большинство консультантов, практикующих трансактный анализ.

Расплата за игру

Для игр также характерна своя расплата, которая связана с жизненными позициями игроков, соответствующими их сценариям. Например, расплата за сценарий Риты заключалась в манипулировании мужчинами таким образом, что они начинали вести себя грубо; такое поведение мужчин подтверждало правильность занятой Ритой позиции «Мужчины — не о'кей». Берн (Berne, 1964) отмечал, что даже не принимая в расчет социальную функцию структурирования времени, можно утверждать, что игры необходимы некоторым людям для поддержания здоровья. Жизненные позиции этих людей являются настолько прочными, что создание помех для расплаты за их игры или лишение их этой расплаты может вызвать нарушение душевного равновесия или даже психоз. Таким образом, анализировать игры следует с осторожностью.

Пример игры с расплатой — «Если бы не ты». Человек может бесконечно жаловаться на то, что если бы не муж, жена, ребенок, босс или какой-нибудь другой человек, он мог бы без ограничений заниматься тем делом, которым он хочет заниматься, но в настоящее время не может из-за помех. Иногда такие «мешающие» люди защищают личность от понимания того, что если бы эта личность совершала желаемые действия не для них, то она была бы неспособна выполнить трудную или вызывающую тревогу задачу. Кроме

того, если бы задача была выполнена, исчезла бы возможность причинять дискомфорт другому человеку, говоря ему «Если бы не ты». Эта игра подтверждает правильность жизненной позиции «Другие — не о'кей».

Иллюзия автономии

Берн (Berne, 1972) полагал, что только самый сильный человек может жить без иллюзий и что одна из иллюзий, от которых труднее всего отказаться, — это иллюзия автономии, или самостоятельности. Автономный человек знает, что является практичным и Взрослым; такой человек осознает, что он принимает из того, что исходит от других, и что он делает из того, что определено возникшими ранее импульсами. Иллюзия автономии имеет место в том случае, когда человек не признает, что определенные чувства и поступки исходят от его Ребенка и Родителя, а вместо этого верит, что данные чувства и поступки исходят от Взрослого.

Берн проводил различие между заблуждениями и иллюзиями. И те и другие являются контаминациями Взрослого и, в качестве таковых, мешают этому Эго-состоянию эффективно разбираться с ситуациями «здесь-и-теперь». Заблуждения — это предубеждения и директивы родителей, с которыми человек обращается так, как если бы они были его собственными идеями. Иллюзии — это те определяемые желаниями идеи, импульсы и возникшие в раннем возрасте вкусы, исходящие от Ребенка, которые человек принимает, считая присущими Взрослому и рациональными. Значение иллюзорной автономии заключается в том, что индивидуум, не осознавая своих заблуждений и иллюзий, которые вызывают поведение в стиле «лягушки», испытывает недостаток понимания и мотивации, необходимых для изменения. Таким образом, разрушительные способы структурирования времени скорее подкрепляются, чем изменяются в лучшую сторону. Что здесь требуется, так это переориентация и укрепление Взрослой Эго-границы с целью обеспечения точной обработки всей относящейся к делу информации.

Контаминация и исключение

У подлинно автономной личности Эго-границы прочны, однако проницаемы настолько, что психическая энергия может свободно циркулировать между Родителем, Взрослым и Ребенком. Иллюзия автономии подразумевает наличие структуры, в пределах которой Эго-границы недостаточно четко определены и Взрослый контаминируется с Родителем и/или Ребенком. Исключения имеют место в ситуациях, в которых психическая энергия становится исключительно катектической в постоянном Родителе, постоянном Взрослом или постоянном Ребенке (Berne, 1961). Таким образом, одно Эго-состояние в каждый конкретный момент является чрезвычайно катектическим, в то время как два других Эго-состояния оказываются как бы законсервированными. Берн полагал, что исключающего Родителя следует искать у «компенсированных» шизофреников, у которых исключение является основной защитой от Ребенка, находящегося в состоянии замешательства, или от археопсихической деятельности. Берн привел следующий пример доминирования исключающего Взрослого: доктор Квинт был поглощен обработкой данных, которая являлась основой его образа жизни, однако ему

не были присущи никакие здоровые Детские или Родительские характеристики. Самовлюбленные импульсивные личности демонстрируют исключающего Ребенка, уклоняясь и от рациональных, и от воспитывающих, и от лимитирующих Эго-состояний. Исключающие Родитель, Взрослый или Ребенок могут защищать себя; например, исключающий Взрослый может защищать себя посредством интеллектуализации.

Неадекватная информация

Последнее, что нельзя не отметить, заканчивая выяснение причин того, почему люди ведут себя неадекватно, — это то, что эффективность Взрослого зависит от адекватности доступной ему информации. Кроме того, следует отметить, что Взрослому, возможно, надо развивать навыки эффективного функционирования Взрослого, такие как способность собирать и правильно оценивать относящуюся к делу информацию. Джеймс и Джонгвард (James, Jongeward, 1971) утверждают, что фраза, характерная для лексикона компьютерных специалистов: «Неверная или бесполезная информация на входе — неверная или бесполезная информация на выходе» (букв.: «Мусор на входе — мусор на выходе») применима к Взрослому или к любому из двух других Эго-состояний.

ПРАКТИКА

Цели

Главная цель трансактного анализа — помочь клиентам обрести жизненную позицию «я о'кей — ты о'кей». Перед клиентами, которые, получив определенный опыт, превратились из принцев и принцесс в лягушек, ставятся две основные задачи. Первая задача — почувствовать себя лучше или «сделать успехи», что Берн расценивал как превращение клиентов в более довольных лягушек. Вторую задачу Берн описывал как «достижение выздоровления, или "излечения", или выход из кожи лягушки и возобновление прерванного развития принца или принцессы» (Berne, 1966, p. 290). Получение автономии или формирование интегрированного Взрослого — вот два способа достижения этой второй цели трансактного анализа.

Автономия

Автономия подразумевает способность к «несценарному» поведению, являющемуся обратимым, «характеризуемым отсутствием специфической временной программы, разработанной на определенных этапах жизни, и неподверженностью влиянию родителей» (Berne, 1972, p. 418). Автономное поведение является противоположностью сценарного поведения. Оно предполагает ниспровержение устоявшихся авторитетов, а за-

тем постоянную борьбу против погружения обратно в: а) в совокупность исторических традиций племени или семьи; б) во влияние, связанного с родителями, социального и культурного прошлого индивидуума; в) в поиск скрытой расплаты за игры. Кроме того, автономия подразумевает активное развитие личного и социального контроля таким образом, что выбор поведения становится свободным. Берн, подводя итоги, сравнил достижение автономии с «мирным получением развода с родителями (и с различными родительскими влияниями), после которого становится возможным наносить родителям визиты при случае, но не подчиняться им» (Berne, 1964, p. 183).

Достижение автономии подразумевает восстановление человеком трех основных способностей, характерных для исходной о'кей-позиции: осознания, спонтанности и интимности.

Осознание предполагает наличие способности видеть и слышать непосредственно, а не в соответствии с тем, как человек был воспитан. Осознающий человек живет «здесь-и-теперь», открыт для ощущений, получаемых из окружающей среды, он подобен живописцу, поэту или музыканту.

Спонтанность предполагает наличие способности чувствовать непосредственно и выражать свои чувства прямо, а не в соответствии с тем, как человек был воспитан. Спонтанный человек может выбирать чувства, будь то чувства Родителя, Взрослого или Ребенка.

Интимность предполагает наличие способности поддерживать отношения с другим человеком или несколькими людьми осознанно, спонтанно, с любовью и без игры. Берн считал, что установление и поддерживание интимных отношений по сути являются функциями естественного неразвращенного Ребенка.

Интегрированный Взрослый

У интегрированного Взрослого некоторые качества, напоминающие детские и родительские, интегрированы во Взрослое Эго-состояние способом, отличным от контаминации. Интегрированный Взрослый может иметь как свойственные детям качества (например, обаяние и открытость), так и этические качества (например, храбрость, искренность, лояльность, надежность), которые, по наблюдениям Берна (Berne, 1961), отвечают требованиям всемирного этоса. Таким образом, интегрированный Взрослый (или неопсихическое Эго-состояние) в идеале должен проявлять три вида элементов, или тенденций. Во-первых, это археопсихические элементы, такие как личная привлекательность и чувствительность; во-вторых, это неопсихические элементы, такие как способность к объективной обработке данных; и в-третьих, это экстеропсихические элементы, такие как личная ответственность.

Договорные цели

Перед началом трансактного анализа консультант и клиент обычно заключают договор, в котором речь идет главным образом о достижении определенных целей. Ключевой вопрос имеет следующий вид: «Как мы оба узнаем о том, что вы получили то, за чем пришли?» (Dusay, Dusay, 1989, p. 427). Консультант и клиент подробно обсуждают условия контракта, в котором должны быть определены и цели лечения, и взаимные

обязательства, касающиеся достижения этих целей. Цели, оговоренные в контракте, могут быть следующие: физиологические изменения, например понижение диастолического давления крови; уменьшение выраженности психологических симптомов, например импотенции или какой-либо специфической фобии; определенные изменения поведения, например исчезновение стремления причинять страдания детям, отказ от алкоголя или наркотиков, работа на определенном месте в течение установленного периода времени, сдача экзаменов; достижение измеримых целей, например увеличение дохода (Berne, 1966).

В процессе консультирования допускается внесение поправок и изменений в договор. Цели часто корректируются и изменяются. Кроме того, следует отметить, что конечные цели консультанта или клиента могут отличаться от набора операционных критериев усовершенствования, определенных как начальные цели. В ходе консультирования трансактные аналитики всегда следят за детерминантами, лежащими в основе симптомов и реакций. Берн (Berne, 1966) приводит следующий пример. Один консультант хотел изучить архаические установки (аттитюды) клиента, имеющие отношение к его родителям. Сначала этот консультант поставил целью уменьшение выраженности симптомов, а затем предложил клиенту внести в условия контракта поправку, суть которой заключалась в перенесении главного акцента на изменение социальных установок, имеющих отношение к родителям.

Подходы, используемые в трансактном анализе

В этом разделе описываются подходы, используемые Берном при трансактном анализе. В следующем разделе будут рассмотрены некоторые усовершенствования, произведенные в трансактном анализе после смерти Берна. Для Берна трансактный анализ был своего рода терминологическим «зонтиком» для четырех различных, но взаимосвязанных подходов к лечению. Эти подходы следующие — структурный анализ, трансактный анализ, анализ игры и анализ сценария. Берн (Berne, 1961) видел прогресс в переходе от структурного анализа через трансактный анализ и анализ игры к анализу сценария, однако он понимал, что анализ сценария можно произвести не всегда.

Берн первоначально разработал трансактный анализ как метод группового консультирования, дополняющий психоанализ (Dusay, Dusay, 1989). Одно из преимуществ проведения трансактного анализа в группе заключается в том, что члены группы могут наблюдать Эго-состояния друг друга и таким образом узнавать о своих собственных Эго-состояниях. Другое преимущество — это существующая в группе возможность свободного наблюдения трансакций и игр. Еще одно преимущество заключается в том, что анализ сценария, проведенный с одним из клиентов индивидуально, может получить в группе резонанс и оказаться значимым для других ее членов.

Структурный анализ

Как уже упоминалось ранее, структурный анализ состоит из диагностирования и проведения различия между одной моделью «чувствования-мышления-и-поведения», или Эго-состоянием, и другой аналогичной моделью. Структурный анализ помогает клиен-

там идентифицировать и осознавать как сами Эго-состояния, так и их содержание. Целью структурного анализа является такое освобождение людей, которое сделало бы возможной адекватную оценку всех их Эго-состояний без использования исключений и контаминаций. С этой основной целью связана еще одна цель — помочь Взрослому сохранять контроль над личностью в напряженных ситуациях.

Трансактный анализ

Берн (Berne, 1961) считал, что одной из целей трансактного анализа является осуществление социального контроля или развитие у Взрослого способности решать, когда следует высвобождать Родителя или Ребенка, а когда целесообразно возобновлять административную деятельность. Если человек не способен осуществлять социальный контроль, другие люди могут сознательно или подсознательно активизировать Родительское или Детское Эго-состояния данного человека таким образом, что данному человеку будет причинен вред. Трансактный анализ в узком значении, как отмечал Берн (Berne, 1972), — это анализ отдельных трансакций с помощью трансактных диаграмм. Консультант помогает клиенту осознать, что анализ трансакций Эго-состояний, участвующих в ситуациях и отношениях, в которых клиент испытывает трудности, помогает повысить уровень компетентности клиента и тем самым помогает ему лучше справляться с трудностями.

Анализ игры

Анализ игры также позволяет осуществлять социальный контроль. Как понимание структурного анализа необходимо для понимания трансактного анализа, так и понимание анализа отдельных трансакций необходимо для понимания комплексов трансакций, называемых играми. При анализе игр консультант поощряет клиента изучать способы структурирования времени и получения поглаживаний, применение которых позволяет чувствовать наибольшее удовлетворение. Методы анализа игры включают в себя оказание помощи клиенту в понимании им того, в какую игру он играет, какие он делает ходы в процессе этой игры, какова расплата за игру и как игра способствует оправданию жизненной позиции. Также важно помочь клиенту научиться конструктивно выражать естественные потребности Ребенка или чувства, которые он привык игнорировать.

Анализ сценария

При анализе сценария консультант должен вести себя соответствующим образом, чтобы не поощрять развитие клиентом сценария. Цель анализа сценария — вынудить клиентов выбраться из их сценариев и таким образом заставить их вести себя автономно. Консультант должен внимательно слушать клиента и наблюдать за его вербальным и невербальным поведением, стараясь обнаружить признаки сценария или сигналы, говорящие о его наличии. Кроме того, при анализе сценария можно использовать контрольное описание сценария, которое помогает и аналитику, и клиенту узнать, каков сценарий клиента (Berne, 1972). Анализ сценария нацелен на оказание помощи клиен-

там в отказе от решений, принятых ими *ранее* при различных обстоятельствах и при наличии недостаточно развитого неопсихического, или Взрослого, аппарата, путем принятия *сейчас* других решений и придания этим решениям законной силы, необходимой для изменений.

Антитеза сценария — это вмешательство консультанта, которое прямо противоречит родительскому приказанию и таким образом позволяет на время или навсегда освободиться от сценария. Берн (Berne, 1972) полагал, что в основе поведения пациента лежит подсознательный диалог между Родителем, Взрослым и Ребенком, или «голоса в голове», которые можно легко перенести на уровень сознания. Консультант может помогать клиенту принимать новые решения, вводя в его голову другой голос, свой. В антитезе сценария выделяют три следующих элемента: действенность, разрешение и защиту*. Действенность определяется тем, насколько мощно звучит голос консультанта в голове клиента и может ли он заглушить голоса или приказания родителей в Ребенке клиента. Разрешения могут быть положительными или отрицательными. Положительные разрешения, или лицензии, имеют место тогда, когда консультант говорит: «Пусть он/она делает это!», отрицательные же разрешения или отказы имеют место тогда, когда терапевт произносит: «Перестань подталкивать его/ее к этому!» Когда клиенты следуют за антитезой сценария и идут против родительского приказания, их Ребенок может ощущать сильную тревогу. Защита клиента подразумевает, что в период изменения он может обращаться к консультанту с просьбой вновь проявить действенность в критический момент.

Развитие трансактного анализа

Дюсэй и Дюсэй утверждают, что на настоящий момент можно выделить четыре стадии (развития) трансактного анализа: стадию Эго-состояния (1955–1962); стадию трансакций и игр (1962–1966); стадию анализа сценария (1966–1970) и так называемую пост-берновскую стадию, «характеризующуюся использованием элементов гештальт-терапии, психодрамы, терапии в группах встреч и многих других систем, обращение к которым вызывает освобождение энергии, напоминающее взрыв» (Dusay, Dusay, 1989, p. 448). Используя один и тот же язык и одни и те же концепции, консультанты, практикующие трансактный анализ, работают по-разному. Ниже описываются некоторые усовершенствования, произведенные на четвертой стадии развития трансактного анализа.

Применение эгограмм

При анализе Эго-состояний можно учитывать не только их содержание, но и степень, в которой они являются «катектическими» как до, так и после лечения. Дюсэй (Dusay, 1972; Dusay, Dusay, 1989) предложил использовать диаграмму, называемую эгограммой, схематично изображающую степень, в которой каждое из Эго-состояний человека испытывает катексис. Эгограмма имеет вид столбчатого графика и показывает, сколько личностной энергии содержится в пяти функциональных Эго-состояниях:

* В английском языке это три «Р»: potency, permission и protection. — *Примеч. перев.*

в Критическом Родителе (КРд); в Заботящемся Родителе (ЗРд); во Взрослом (В); в Свободном Ребенке (СРб) и в Адаптированном Ребенке (АРб). Проанализировав столбчатый график, можно предположить, с какими типами проблем клиент будет сталкиваться с наибольшей вероятностью и каковы его сильные и слабые стороны. На рис. 4.7 представлен пример эгограммы.

Дюсэй (Dusay, 1972) выдвинул гипотезу константности, суть которой заключается в следующем: количество психической энергии у человека не меняется, и если энергия забрана у одного Эго-состояния, то большее ее количество будет доступно для других Эго-состояний. Таким образом, в ходе лечения Адаптированный Ребенок (АРб) может стать менее катектическим, в то время как Взрослый (В) и Свободный Ребенок (СРб) могут стать более катектическими. Проанализировав эгограмму, представленную на

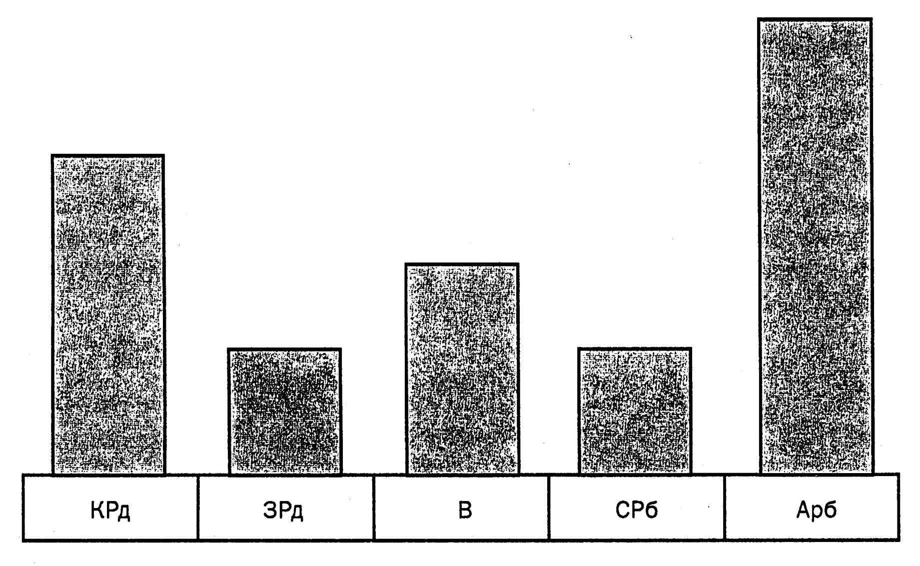


Рис. 4.7. Пример эгограммы.

рис. 4.7, можно заключить, что «высоту» Адаптированного Ребенка (АРб) следовало бы уменьшить, причем взятое количество энергии следовало бы использовать на увеличение «высоты» Взрослого (В) и Свободного Ребенка (СРб).

Дюсэй и Дюсэй (Dusay, Dusay, 1989) отмечают, что у каждого человека имеют место различные виды несбалансированности Эго-состояний. Они используют ряд методик и упражнений при работе с людьми, которые нуждаются в увеличении или уменьшении количества энергии, катектированной в определенных Эго-состояниях. Например, методы, использование которых способствует увеличению уверенности в себе, целесообразно применять при работе с людьми, у которых содержится недостаточное количество энергии в Критическом Родителе; эмпатические методы полезно использовать при терапии клиентов, у которых мало энергии в Заботящемся Родителе; упражнения на размышление показаны тем, у кого низок энергетический уровень Взрослого; развивать творческие и интуитивные способности полезно тем, у кого мало энергии в Свободном Ребенке; развитие способности к компромиссу и стремления к достижению показано тем, у кого низок энергетический уровень Адаптированного Ребенка.

Обновление родительского влияния

Стюарт и Джойнс (Stewart, Joines 1987) выделили в трансактном анализе катектическое направление, в основе которого лежат научные работы Шиффа, посвященные обновлению родительского влияния у шизофреников (Schiff, 1969, 1970, 1975). В стационарных лечебных центрах пациенты с выраженными психическими расстройствами, у которых имелась тенденция к регрессу и возрождению опыта, полученного в раннем детстве, прошли через «обновление родительского влияния» положительными родителями. Такое интенсивное и длительное консультационное погружение нельзя использовать при работе с непсихотическими клиентами. Однако консультанты могут играть роль «людей, заменяющих родителей» при работе с клиентами, в меньшей степени выведенными из состояния душевного равновесия, передавая им положительные сообщения и разрешая заменять ограничительные приказания, полученные от их настоящих родителей.

Включение гештальт-методов

Гештальт-методы и методы психодрамы могут использоваться в сочетании с трансактным анализом. Гоулдинги (Goulding, 1974; Goulding, Goulding, 1976; 1979) разработали подход, называемый *терапией нового решения**, который объединяет теорию и практику трансактного анализа и гештальт-терапии. Они полагают, что ранние решения принимаются скорее на основе чувства, чем на основе мышления. Поэтому, для того чтобы вырваться из плена сценарных решений, люди должны войти в контакт со своими чувствами, которые они переживали в период принятия решений, справиться с неразрешенным эмоциональным вопросом и принять более адекватные *новые решения* (Stewart, Joines, 1987). Гоулдинги видят тупики в переходах между Эго-состояниями. Они используют гештальт-технику пустого стула, чтобы дать клиентам возможность вести диалоги между Эго-состояниями. В ходе этого процесса клиенты могут входить в контакт с сильными чувствами, подавленными с детства, и показывать их.

Другой пример включения в трансактный анализ гештальт-методов — упражнения и эксперименты, описанные в книге Джеймса и Джонгварда (James, Jongeward, 1971) «Рожденные выигрывать» *(Born to Win)***. Например, в этой книге описывается упражнение, целью которого является правильное развитие Адаптированного Ребенка. Авторы спрашивают читателей: «Можете ли вы признать, что находитесь в позиции "собаки сверху" и/или "собаки снизу" в отношении самого себя?» и: «Вы можете отнести это на счет ваших Родителя и Ребенка?» (р. 155). На современный трансактный анализ, видимо, значительное влияние оказывает то, что Перлс делал акцент на важности эмоционального осознания и выражения. Дюсэй и Дюсэй заканчивают свой обзор подходов, используемых в трансактном анализе (этот обзор был опубликован в 1989 году), следующим замечанием: «Со временем используемые методы будут меняться; если раньше консультанты делали главный акцент на инсайте и понимании (и то и

* См. русский перевод: *Гоулдинг М., Гоулдинг Р.* Психотерапия нового решения. Теория и практика. — М., 1997.

** См. русский перевод: *Джеймс М., Джонгвард.* Рожденные выигрывать. — М., 1994.

другое по-прежнему считается важным), то теперь акцент постепенно переносится на более эмпирический и эмоциональный подход» (Dusay, Dusay, 1989, p. 448).

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Что такое Эго-состояние?
2. Опишите каждое из следующих Эго-состояний: Родитель, Взрослый, Ребенок.
3. Почему трансактный анализ является динамической теорией личности?
4. Что такое жажда стимула, жажда признания и структурный голод?
5. Что Берн подразумевал под структурированием времени и какими способами люди могут структурировать время?
6. Приведите примеры дополнительной, перекрестной и скрытой трансакций и нарисуйте соответствующие этим трансакциям диаграммы.
7. Что Берн подразумевал под сценарием?
8. Что такое игры и как люди развивают их?
9. Каковы расплата за сценарий и расплата за игру?
10. В чем значение иллюзии автономии?
11. Что такое контаминации и исключения Эго-состояний?
12. Почему перед проведением трансактного анализа следует составить специальный контракт?
13. Почему и как гештальт-методы иногда включаются в трансактный анализ?

Вопросы для самоанализа

1. Проведите структурный анализ РдВРб первого порядка на самом себе (рис. 4.1а), отмечая мысли, чувства и поступки, исходящие от вашего:
   а) Родителя;
   б) Взрослого;
   в) Ребенка.
2. Найдите в своей жизни пример каждой из следующих трансакций:
   а) дополнительная;
   б) перекрестная;
   в) скрытая.
3. Изобразите матрицу своего сценария подобно тому, как это сделано на рис. 4.6, и укажите несколько исходящих от ваших родителей основных приказаний, соответствующих сценарию, и несколько предписаний, соответствующих контрсценарию.
4. Какой из четырех жизненных позиций вы, на ваш взгляд, придерживаетесь: «я о'кей — ты о'кей»; «я не о'кей — ты о'кей»; «я о'кей — ты не о'кей» и «я не о'кей — ты не о'кей»? Объясните свой выбор.
5. Оцените себя по каждой из следующих целей трансактного анализа:
   а) осознание;
   б) спонтанность;
   в) интимность;
   г) Эго-состояние интегрированного Взрослого.
6. Рассмотрите ваши отношения с каким-либо человеком, играющим важную роль в вашей жизни (с родителем, супругом (супругой), ребенком, коллегой и т. д.), и проанализируйте одну или

несколько трансакций, имеющих место при общении с этим человеком, учитывая различные Эго-состояния, и прежде всего то Эго-состояние, которое является катектическим в данном человеке.

7. Идентифицируйте некоторые из игр, в которые вы играете, включая конкретные шаги, которые вы делаете, и расплату за игры. Придумайте легко запоминающееся название для каждой из ваших игр.

8. Идентифицируйте те решения, которые были приняты вами ранее и которые больше не являются полезными. Примите новые решения, которые позволят вам изменить ваши чувства и поведение в соответствии с новым сценарием.

9. Предположим, вы имеете 100 единиц энергии, которые вы можете распределить между Критическим Родителем, Заботящимся Родителем, Взрослым, Свободным Ребенком и Адаптированным Ребенком. Принимая во внимание то, как вы обычно чувствуете и ведете себя, нарисуйте эгограмму, распределив 100 единиц энергии среди пяти Эго-состояний.

10. Какое влияние, если таковое вообще есть, оказывают теория и практика трансактного анализа на то, как вы консультируете?

11. Какое влияние, если таковое вообще есть, оказывают теория и практика трансактного анализа на ваш образ жизни?

Библиография

Berne, E. (1961). *Transactional Analysis in Psychotherapy.* New York: Grove Press.

Berne, E. (1964). *Games People Play.* New York: Grove Press. (Русский перевод: Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. — СПб.: Лениздат, 1992.)

Berne, E. (1966). *Principles of Croup Treatment.* New York: Oxford University Press.

Berne, E. (1972). *What Do You Say After You Say Hello?* London: Corgi Books. (Русский перевод: Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. — СПб.: Лениздат, 1992.)

Dusay, J. M. & Dusay, K. M. (1989). Transactional analysis. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.), *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 405–453). Itasca, IL: Peacock.

***

Berne, E. (1958). Transactional analysis: A new and effective method of group therapy. *American Journal of Psychotherapy, 12,* 735–43.

Berne, E. (1963). *The Structure and Dynamics of Organizations and Groups.* Philadelphia: J. B. Lippincott.

Berne, E. (1968). *A Layman's Guide to Psychiatry and Psychoanalysis.* Harmondsworth: Penguin. First published in 1947 as *The Mind in Action.*

Berne, E. (1968). *The Happy Valley.* New York: Grove Press.

Berne, E. (1970). *Sex in Human Loving.* Harmondsworth: Penguin.

Berne, E., Steiner, C. M. & Dusay, J. M. (1973). Transactional analysis. In R. R. M. Jurjevich (Ed.), *Direct Psychotherapy* (Vol. I, pp. 370–93). Coral Gables FL: University of Miami Press.

***

Dusay, J. M. (1971). Eric Berne's studies of intuition 1949–62. *Transactional Analysis Journal, 1,* 34–44.

Dusay, J. M. (1972). Egograms and the 'constancy hypothesis'. *Transactional Analysis Journal, 2,* 27–41.

English, F. (1973). TA's Disney world. *Psychology Today,* April, pp. 45–9 and 98.

Goulding, M. & Goulding, R. (1979). *Changing Lives through Redecision Therapy.* New York: Brunner Mazel.

Goulding, R. (1974). Thinking and feeling in psychotherapy (three impasses). *Voices, 10,* 11–13.

Goulding, R. & Goulding, M. (1976). Injunctions, decisions and redecisions. *Transactional Analysis Journal, 6,* 41–8.

Gregg, G. (1973). Eric Berne: A drive to simplify and make it. *Psychology Today,* April, pp. 50–1.

Holland, G. A. (1973). Transactional analysis. In R. J. Corsini (Ed.), *Current Psychotherapies,* (pp. 353–399). Itasca, IL: Peacock.

James, M. & Jongeward, D. (1971). *Born to Win,* Reading, MA: Addison Wesley.

James, M. *et al.* (1977). *Techniques in Transactional Analysis for Psychotherapists and Counselors.* Reading, MA: Addison Wesley.

Schiff, J. (1969). Reparenting schizophrenics. *Transactional Analysis Bulletin, 8,* 158–64.

Schiff, J. (1970). *All My Children,* New York: Evans.

Schiff, J. (1975). *The Cathexis Reader.* New York: Harper & Row.

Spitz, R. (1945). Hospitalism, genesis of psychiatric conditions in early childhood. *Psychoanalytic Study of the Child, 1,* 53–74.

Steiner, C. M. (1971). *Games Alcoholics Play.* New York: Grove Press.

Steiner, C. M. (1974). *Scripts People Live.* New York: Bantam Books.

Stewart, I. (1989). *Transactional Analysis Counselling in Action.* London: Sage.

Stewart, I. (1992). *Eric Berne.* London: Sage.

Stewart, I. & Joines, V. (1987). *TA Today: A New Introduction to Transactional Analysis.* Nottingham: Lifespace.

Woollams, S. & Brown, M. (1979). *The Total Handbook of Transactional Analysis.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Woollams, S. & Brown, M. & Huige, K. (1976). *Transactional Analysis in Brief (3rd* edn.). Ann Arbor, MI: Huron Valley Institute.

Глава 5
Консультирование по реализму

ТЕЗИСЫ

- Консультирование по реализму основано на теории контроля. Суть фундаментального положения теории контроля заключается в том, что поведение людей всегда представляет собой проявление попытки контролировать мир с целью удовлетворения своих потребностей. Потребности людей можно разделить на физическую потребность в выживании и психологические потребности в принадлежности, могуществе, свободе и развлечении.

- Люди создают личные альбомы, состоящие из находящихся в их головах картин. На этих картинах изображено то, как люди удовлетворяют свои потребности. Целостное поведение складывается из четырех компонентов — действия, мышления, чувствования и физиологии. Люди как системы контроля ведут себя таким образом, что у них появляется возможность получить те картины, которые им нужны.

- Дети создают в своих головах картины при получении опыта удовлетворения своих потребностей. Они изучают целостное поведение, творчески выбирая различные способы контроля мира, а также прибегая к имитации.

- Причины, по которым люди предпочитают длить свои страдания, таковы: стремление удерживать раздражение под контролем, получать помощь, оправдывать отсутствие более эффективных действий и управлять другими.

- **Причины того, что большинство людей не осознают, что они выбирают страдание, следующие: когда люди ошибочно принимают короткое чистое чувство за долгосрочное поведение, связанное со сферой чувств, они часто делают болезненный выбор автоматически; люди не желают терять чувство собственного достоинства. Кроме того, люди могут желать оставаться под контролем страдания других.**

- **Специалисты, практикующие консультирование по реализму, всегда стремятся отдавать себе отчет в том, почему они что-то делают. Главная цель консультирования по реализму — помочь клиентам установить эффективный контроль над своей жизнью.**

- **Отношения между консультантом и клиентом должны характеризоваться причастностью, состраданием, заботой, честностью и отсутствием разочарования в клиентах. Консультанты по реализму преподают своим клиентам основы теории контроля через начальное структурирование, объясняя концепции теории контроля и занимаясь непосредственным обучением.**

- **Прежде всего консультанты по реализму пытаются определить желания и потребности клиентов, для чего их просят оценить свое поведение, ответив на вопросы типа «Как вы ведете себя теперь?» и «Ваше поведение помогает вам получить то, чего вы хотите?». Если клиенты не получают того, чего хотят, консультанты по реализму задают им такие вопросы, как: «Что, по вашему мнению, могло бы быть лучше?» и работают с ними, чтобы сформировать планы удовлетворения их потребностей и картины в их головах.**

- **Консультанты, когда это уместно, обучают клиентов поведению, которое даст им возможность преуспеть. Никаких оправданий и никаких наказаний — вот два основных принципа, на которые следует ориентироваться при оценке продвижения клиентов в направлении осуществления планов.**

- **Точками приложения консультирования по реализму и теории контроля являются семейное консультирование, групповое консультирование и работа со школьными администраторами и преподавателями, проводящаяся с целью помочь учащимся.**

ВВЕДЕНИЕ

Консультирование по реализму, известное также как терапия реальностью, является одним из подходов консультирования. Этот подход был разработан в 1950–1960-х годах Уильямом Глассером, калифорнийским психологом. Глассер (Glasser, 1984a) при-

знает, что первоначально разработанный им подход не имел в своей основе никакой систематической теории, но опирался на исходное положение о том, что люди несут ответственность за свои поступки. В начале 1980-х годов Глассер (Glasser, 1981, 1984b) дополнительно разработал теорию контроля, которая легла в основу развития практики консультирования по реализму. Глассер пишет: «Согласно теории контроля, *наше поведение всегда представляет собой проявление попытки контролировать мир и самих себя как часть этого мира с целью наиболее полного удовлетворения наших потребностей*» (Glasser, 1989, p. 5). Цель консультирования по реализму — «научить людей эффективно контролировать свою жизнь» (Glasser, 1984a, p. 342).

Уильям Глассер

Уильям Глассер родился в 1925 году в Кливленде, штат Огайо. Здесь же он изучал химическое машиностроение в Институте Технологии Кейса. В возрасте 19 лет Глассер был чрезвычайно застенчив, однако это не помешало ему жениться во время учебы в колледже. В течение трех лет Глассер изучал клиническую психологию в Университете Вестерн Резерв и хотел получить степень доктора психологии, но не получил ее. В 1953 году Глассер получил степень доктора медицины в Университете Вестерн Резерв. Затем он начал изучать психиатрию в Брентвудском госпитале Администрации Ветеранов и в 1957 году закончил курс обучения в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе. Возникновение у Глассера мысли о разработке консультирования по реализму было во многом обусловлено его неудовлетворенностью психоаналитической психиатрией в том виде, в каком она преподавалась во время его обучения. Глассер полагал, что слишком большой акцент делается на чувствах клиентов и историях их жизней и недостаточное внимание уделяется поступкам клиентов и вопросу «Что вы делаете для того, чтобы делать то, что вы делаете?» (Evans, 1982, p. 460). Также Глассер отмечал, что многие из его преподавателей не практиковали то, что преподавали. Он писал: «То, что, видимо, работает, не является тем, что должно работать согласно утверждениям преподавателей».

В 1956 году Глассер попробовал заниматься частной практикой, но эта попытка оказалась неудачной в связи с тем, что к нему редко направляли пациентов. После этого Глассеру предложили работу в Калифорнийской молодежной администрации и он занял пост главного психиатра в Школе Вентуры для девочек. Глассер (Glasser, 1984a) отмечает, что он разрабатывал консультирование по реализму, сначала работая с провинившимися девочками-подростками (1956–1967), затем с частными амбулаторными больными, имевшими разнообразные проблемы (1956–1982), и с клиентами, психика которых была нарушена, в реабилитационном центре (1957–1966). Кроме того, на Глассера оказала влияние работа его бывшего консультанта и наставника Г. Л. Харрингтона с пациентами, у которых имелись тяжелые психотические нарушения, в Госпитале Администрации Ветеранов (1955–1962). В 1961 году была издана первая книга Глассера «Психическое здоровье или психическая болезнь?» (*Mental Health or Mental Illness?*), а в 1965 году — вторая книга «Терапия реальностью» (*Reality Therapy*).

В том же 1965 году Глассер начал консультировать в системе Калифорнийского школьного образования, в связи с чем стал проводить много времени в начальных шко-

лах, расположенных в одном из самых бедных районов Лос-Анджелеса, Уоттсе. Эта работа привела к тому, что Глассер стал применять свои идеи в сфере образования, а не только при работе с отдельными индивидуумами. В 1968 году Глассер открыл Институт терапии реальностью в Брентвуде, пригороде Лос-Анджелеса. В этом же году он создал Педагогический учебный центр, в задачи которого входили анализ причин школьных неудач и разработка программ для их предотвращения. В 1969 году была издана книга Глассера «Школа без неудачников» (*Schools without Failure*)*, где Глассер утверждает, что неудачи учащихся при обучении обусловлены равнодушием преподавателей, неактуальностью учебного материала и недостатком внимания к процессу мышления. Глассер считал, что людям, работающим в школах, необходимо делать бóльший акцент на причастности, актуальности и развитии мышления. В 1974 году Глассер отметил: «У меня есть все, кроме преданности моей частной практике» (Barr, 1974, p. 67).

Интерес Глассера к теории контроля усилился после написания им в 1976 году книги «Положительная склонность» (*Positive Addiction*). В этой книге Глассер утверждает, что склонность к занятиям бегом и к размышлениям заметно увеличивает силу. Он много читал о том, как мозг функционирует тогда, когда человек размышляет, и открыл для себя книгу Уильяма Пауэрса (William Powers) «Поведение: контроль восприятия» (*Behavior: The Control of Perception*), изданную в 1973 году. Теория Пауэрса, согласно которой мозг функционирует в качестве системы контроля, легла в основу теории положительной склонности, а также повлияла на дальнейшее развитие Глассером теоретических основ консультирования по реализму. Глассер пишет: «Как считает Пауэрс, система контроля действует на внешний мир или на саму себя как на часть внешнего мира, чтобы выполнить некую задачу, стоящую перед системой» (Glasser, 1984a, p. 321). Люди с психологическими нарушениями терпят неудачу, пытаясь контролировать мир с целью получения того, в чем они нуждаются прямо сейчас. В изданной в 1981 году книге «Центры мозга» (*Stations of the Mind*) Глассер связывает теорию контроля с практикой консультирования по реализму. В 1982 году Глассер начал преподавать теорию контроля широкой публике. В 1984 году он написал книгу «Теория контроля» (*Control Theory*), в которой сначала объяснил суть данной теории, а затем показал, как люди могут применять ее, чтобы лучше контролировать свою жизнь. В своих последних книгах, «Качественная школа», 1992 (*The Quality School*) и «Преподаватель качественной школы», 1993 (*The Quality School Teacher*), Глассер применяет теорию контроля к организации школьного процесса и к обучению, соответственно.

Глассер воспитал троих детей. Его жена Наоми, которая умерла в декабре 1992 года, в течение многих лет поддерживала мужа и помогала ему работать; она отредактировала две книги Глассера, посвященные исследованию отдельных случаев: «Что вы делаете?», 1980 (*What Are You Doing?*) и «Теория контроля в практике терапии реальностью», 1989 (*Control Theory in the Practice of Reality Therapy*). Глассер продолжает готовить специалистов в области терапии реальностью и выдавать им дипломы в Институте терапии реальностью. Он по-прежнему горячо заинтересован в продвижении как в Соединенных Штатах, так и в других странах разработанной им теории контроля, консультирования по реализму, методов обучения педагогов и идей, касающихся институционных перемен.

---

* См. русский перевод: Глассер У. Школа без неудачников. — М.: Прогресс, 1991.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

В основе консультирования по реализму лежит теория контроля. Ниже будут рассмотрены некоторые основные концепции этой теории.

Активный язык

Компонентами поведения являются мышление, совершение действий и переживание чувств. В то время как для обозначения совершения действий и мышления всегда используются глаголы (например, бегать и размышлять), для обозначения чувств обычно используются прилагательные (например, подавленный) или существительные (например, депрессия). Однако люди выбирают не только мысли и действия, но и чувства. Чувство типа депрессии возникает не само по себе, люди предпочитают быть подавленными. В связи с этим Глассер предпочитает использовать глаголы, а не существительные и прилагательные, когда речь идет о чувствах. Вот несколько примеров использования глаголов для обозначения чувств — депрессирование, тревожение, головоболение, гневление, фобирование*. С помощью такого «активного» языка Глассер пробует описывать поведение, которое люди выбирают, пытаясь управлять миром с целью удовлетворения своих потребностей.

Базисные потребности

Теория контроля рассматривает людей как индивидуумов, движимых базисными потребностями, которые присущи людям с рождения. Все человеческое поведение представляет собой проявление попытки контролировать мир с целью наиболее полного удовлетворения базисных потребностей. Люди не могут отдохнуть от своих потребностей. Как только люди осознают какую-либо потребность, у них не остается никакого выбора, и они начинают пытаться удовлетворить эту потребность во что бы то ни стало; когда же данная потребность оказывается удовлетворенной, ей на смену приходят другие потребности. Человеческая жизнь представляет собой постоянное удовлетворение различных потребностей и разрешение постоянно возникающих между ними конфликтов. Выделяют пять следующих базисных потребностей — потребность в *выживании*, в *принадлежности*, в *могуществе*, в *свободе* и в *развлечении (в интересном)*.

Потребность в выживании и воспроизведении. Эта физическая потребность обусловлена активностью так называемого старого мозга, который входит в состав группы мелких структур, расположенных на вершине спинного мозга. Гены людей «поручают» старому мозгу выполнение всех действий, необходимых для выживания, а также для поддержания здоровья и воспроизводства.

* Английский герундий, например *depressing, anxieting,* на русский язык переводится как отглагольное существительное. — *Примеч. перев.*

Глассер проводит различие между старым мозгом и корой головного мозга, или «новым мозгом», который сформировался в процессе человеческой эволюции намного позже. Существуют многочисленные связи между маленьким «подсознательным» старым мозгом и огромным «сознательным» новым мозгом, который является субстратом осознания и сознательного поведения. У большинства людей старый мозг с помощью нового мозга достаточно хорошо справляется с удовлетворением потребности в выживании. Однако на протяжении большей части жизни у человека возникают более сложные и часто противоречивые потребности, требующие удовлетворения. Такие потребности возникают в «сознательном» новом мозгу. Глассер (Glasser, 1984b) называет их «психологическими потребностями», потому что люди должны удовлетворять их скорее психологически, чем физически. Глассер подчеркивает, что основа этих потребностей все-таки биологическая, а связанные с ними «генетические команды» являются не менее важными, чем «генетические команды», связанные с физической потребностью в выживании и воспроизведении.

Теперь рассмотрим четыре психологические потребности.

Потребность принадлежать — любить, участвовать (разделять с кем-либо что-либо) и сотрудничать. Эта потребность может быть удовлетворена посредством общения с семьей, друзьями, группами, классами и даже домашними животными, растениями и любимыми неодушевленными объектами, такими как лодка или компьютер.

Потребность в могуществе. Эта потребность может быть удовлетворена посредством получения высокого статуса, признания, а также посредством принуждения других повиноваться. Потребность в могуществе часто противоречит потребности принадлежать. Потребность принадлежать побуждает людей к установлению отношений, которые затем могут трансформироваться в борьбу сил.

Потребность в свободе. Людям необходимо иметь возможность свободно выбирать, как они проживут свою жизнь или, по крайней мере, выбирать некоторые аспекты жизни. Люди должны двигаться, как им нравится, свободно выражать себя и общаться с теми, с кем они хотят иметь дело. Потребность в свободе может противоречить другим потребностям, например потребности принадлежать другому человеку, будучи его супругом (супругой) или родителем. Также совершенно необходимо, чтобы выбранное поведение, которое позволяет удовлетворить определенную потребность, не препятствовало другим удовлетворять их потребности.

Потребность в интересном (развлечении, забаве). Потребность в развлечении имеет столь же большое значение, как и другие потребности. Развлечение является основной «генетической командой» для всех животных с высокоразвитой нервной системой, потому что именно развлечение позволяет им эффективно учиться. Развлечение дает возможность избежать тяжелой, нудной работы в процессе обучения и усиливает мотивацию. Даже старым людям трудно обучаться чему-либо, если в процесс обучения не внесены элементы игры.

Картины в голове

В течение жизни люди создают личные альбомы, состоящие из детальных изображений (картин) того, что им требуется для удовлетворения их потребностей. Глассер

(Glasser, 1984b) приводит следующий пример. Когда младенец начинал пронзительно кричать, ему давали печенье с шоколадной крошкой, которое он очень любил. Младенец немедленно «усвоил» картину, связанную с печеньем, и сохранил ее в запасниках своей памяти как нечто такое, чего следует искать тогда, когда он снова проголодается. Человеческие ощущения объединяются в сенсорную камеру, которая может, в частности, воспринимать визуальные, слуховые, вкусовые и осязательные картины. Глассер предпочитает употреблять слово «картины» вместо слова «восприятие» прежде всего потому, что первое слово легче понять, а также потому, что приблизительно 80 % восприятий, содержащихся в альбомах, являются визуальными.

Личные картинные альбомы занимают лишь малую часть полного объема памяти. Личный картинный альбом — это особый мир, который Глассер называет миром качества. Этот мир больше, чем идеальный мир «Чем я хотел бы быть», так как он содержит специфические изображения того, что может удовлетворить потребность человека в любви, высокой оценке, успехе, развлечении и свободе прямо сейчас. Люди должны иметь, по крайней мере, одну картину, соответствующую каждой потребности. Фактически, невозможно иметь потребность и при этом не быть в состоянии быстро находить изображение того, как ее можно удовлетвореить. Однако люди обычно хранят в своих альбомах изображения потребностей, которые не могут быть удовлетворены в реальном мире. Кроме того, картины в их головах могут быть нерациональными и несовместимыми друг с другом.

Люди могут добавлять картины в свою голову или удалять их, если они не способствуют удовлетворению потребностей. Когда люди меняют важные картины, они меняют свою жизнь. Единственный способ, с помощью которого картины можно изъять из альбомов, — это замена их чем-то другим, что позволяет удовлетворять ту же самую базисную потребность достаточно полно. Например, изображение любимого человека обычно можно заменить изображением кого-то другого. Иногда люди выбирают пожизненное страдание, потому что не могут заменять картины. Например, избиваемые мужьями жены нередко остаются со своими супругами, потому что имеют единственное «возможное» изображение любимого человека. Изменять свои собственные картины весьма трудно. Изменять картины других людей еще труднее, такое изменение возможно только при проведении переговоров и согласии обеих сторон на компромисс. Именно картины в голове человека побуждают его делать то, что он делает.

Картины в головах людей — это основное понятие, необходимое для понимания сути концепции мотивации в теории контроля. В основе поведения всегда лежат картины в голове человека. Поведение обусловлено различием между картинами в головах людей, то есть тем, чего они хотят, и тем, что происходит в реальном мире, то есть тем, что они имеют. Когда различие существует, люди ведут себя таким образом, что это различие уменьшается. Это биологический факт: люди должны стремиться что-то делать для того, чтобы уменьшить это различие. Однако практически все поступки людей определяются сделанным ими выбором.

Целостное поведение

В теории контроля поведение рассматривается скорее как попытка людей контролировать мир с целью удовлетворения своих потребностей, нежели совокупность ре-

акций на стимуляцию. Поведение — это нечто большее, чем поступок или действие. Глассер использует термин «целостное поведение», когда объясняет суть разработанной им расширенной концепции поведения. В целостном поведении выделяют следующие четыре компонента.

Действие. Этот компонент состоит из активных действий, например ходьбы или бега, при совершении которых происходит сознательное перемещение в пространстве определенных частей тела. Однако при обычной деятельности совершаются и некоторые непроизвольные действия, например, когда человек ест, он глотает пищу.

Мышление. Мыслительный компонент включает в себя как сознательное, так и непроизвольное (например, в мечтах, в сновидениях) генерирование мыслей.

Чувствование. Данный компонент включает в себя широкий спектр разнообразных приятных и болезненных чувств, которые люди генерируют по своему выбору.

Физиология. Физиологический компонент (например, потение) связан как с произвольными, так и с непроизвольными телесными механизмами, которые задействуются в трех вышеперечисленных компонентах целостного поведения.

Глассер (Glasser, 1989) рассказывает об одном своем клиенте, который признавал, что находится в депрессивном состоянии. С точки зрения теории контроля, этот клиент угнетал себя сам или предпочитал находиться в депрессивном состоянии. В целостном поведении данного пациента можно выделить четыре следующих компонента. Первый компонент — это апатичное сидение на одном месте. Мыслительным компонентом могут быть такие мысли: «Какой толк? Все равно я ничего не могу поделать». Третий компонент — это боль и страдание. Физиологическими компонентами могут быть боль в животе и расстройство сна. Чем лучше находящийся в подавленном состоянии человек понимает, что компонент, в основе которого лежат чувства, является лишь одним из четырех компонентов целостного поведения, и чем чаще этот человек использует глаголы типа «депрессировать» для описания своего поведения, тем в большей степени он способен управлять своей жизнью. Человек, который признается в том, что он «депрессирует», или в том, что он по собственному выбору пребывает в состоянии депрессии, оказывается вынужденным признать, что у него есть выбор и, возможно, он мог бы выбрать что-либо лучшее и совершать что-то другое.

Глассер (Glasser, 1989) проводит аналогию между целостным поведением и четырехколесным автомобилем — каждому компоненту целостного поведения соответствует одно колесо автомобиля. Передние колеса — это компоненты, в основе которых лежат действия и мысли, а задние колеса — это компонент, связанный с чувствами, и физиологический компонент. Потребности являются двигателем, и водитель следует в направлении, наиболее точно соответствующем той картине из его личного альбома, которую в данный момент он считает особенно актуальной и необходимой. Как и водитель автомобиля, человек может полностью сознательно выбирать, куда направлять передние колеса своего «автомобиля». Какие бы проблемы ни беспокоили клиентов, они всегда могут выбрать более правильный жизненный курс. Однако люди могут лишь в незначительной степени сознательно контролировать направление движения задних колес, соответствующих физиологическому компоненту целостного поведения и компоненту, связанному с чувствами. Следовательно, специалисты, практикующие консультирование по реализму, должны фокусировать свое внимание на оказании помо-

щи клиентам в изменении их действий и мыслей (передних колес) в гораздо большей мере, чем в изменении их чувств и физиологии (задних колес).

Люди как системы контроля

Люди представляют собой своего рода системы контроля; подобно всем живущим организмам, они все время пытаются контролировать мир с целью удовлетворения своих базисных потребностей, которые являются генетически встроенными. Люди как системы контроля воздействуют на мир и на себя как на часть мира для того, чтобы получить нужную им картину.

У всех живущих организмов есть два фундаментальных способа осуществления контроля над миром. Во-первых, все организмы стремятся воспринять нечто, имеющее место в мире, что поможет им получить изображение того, как они удовлетворяют свои потребности. Это входное измерение контроля мира. Во-вторых, все организмы стремятся воздействовать на то, с помощью чего можно удовлетворить их потребности. Это выходное измерение контроля. Например, томимые жаждой люди прежде всего должны ощутить жажду, а затем осознать, что она может быть удовлетворена посредством питья воды. Кроме того, для того чтобы удовлетворить жажду, люди, которые хотят пить, должны воздействовать на мир или контролировать его, разыскивая воду или, если вода недоступна, какую-нибудь другую жидкость.

Люди как системы контроля сами выбирают те или иные аспекты своего поведения (из всего спектра возможных) для того, чтобы удовлетворить одну или несколько базисных потребностей. Невротическое, психотическое, психосоматическое и аддиктивное поведение являются неэффективными попытками, которые люди предпринимают для того, чтобы контролировать мир с целью удовлетворения своих потребностей. Наиболее неэффективное поведение, например крайнее раздражение, выбирается сознательно. Другое поведение, например характеризующееся наличием психосоматических расстройств (таких, как артрит или сердечная болезнь), может быть менее сознательным; осознание его блокируется, потому что людям кажется слишком болезненным понимание того, что они сами выбирают свое страдание. Что касается стрессов, то Глассер (Glasser 1984a) считает, что действительно напряженные ситуации складываются чрезвычайно редко. Люди используют термин «стресс» при описании ситуаций, которые они не могут удовлетворительно контролировать посредством того поведения, которое они выбирают.

Хотя системам контроля нравится контролировать, никакой системе контроля не нравится быть контролируемой. Если другие пытаются контролировать людей или если люди пытаются контролировать самих себя таким образом, что оказываются фрустрированными их потребности, то эти люди всегда предпочитают протестовать. Иногда неповиновение выражается прямо. Однако чаще всего противодействие осуществляется косвенными способами, например предпочтением депрессии, мигрени или какой-либо болезни. Никто не может контролировать другого человека, если только этот человек не убежден, что такой контроль способствует удовлетворению той или иной потребности, соответствующей картине в его голове.

НОВОВВЕДЕНИЯ

Как люди учатся определять свои потребности

Рождаясь, люди не знают, какие у них есть потребности и как их можно удовлетворять. Младенцы способны переживать разные чувства. Маленькие дети также могут осознавать, что они плохо себя чувствуют тогда, когда их потребности не удовлетворены. Это осознание позволяет им сформировать некоторое представление о том, каковы их потребности. Например, у младенцев еще нет понятий о пище, процессе еды или выживании. Однако дети знают, когда они страдают, а также знают, что обычно они начинают чувствовать себя лучше после того, как их накормят. Таким образом, младенцы сначала узнают о своей потребности в пище, а затем — о потребности в процессе еды и в выживании. Люди могут узнавать также о своих психологических потребностях в могуществе, принадлежности, развлечении и свободе благодаря осознанию того, что когда эти потребности удовлетворяются, их самочувствие улучшается. Даже если люди не до конца понимают, каковы их потребности, они все равно будут стараться удовлетворить эти потребности, так как хотят чувствовать себя хорошо.

Накопление картин в голове

Ранее уже было рассказано о младенце, которому давали печенье с шоколадной крошкой, когда он пронзительно вопил. Ребенок воспринял соответствующую психологическую картину и сохранил ее в своем личном картинном альбоме как нечто, чего следует искать, когда он голоден. В течение жизни люди помещают на хранение в свои личные картинные альбомы все, что, по их мнению, поможет им удовлетворять какую-либо одну или несколько базисных потребностей. Глассер (Glasser, 1984b) считает, что, по всей вероятности, люди хранят сотни и даже тысячи картин, которые могут способствовать удовлетворению соответствующих потребностей. Люди могут накапливать в голове и «вредные» картины. Например, у людей, испытывающих отвращение к пище, в голове содержатся картины, отражающие их желание быть чрезмерно худыми. Алкоголики хранят изображения того, как они удовлетворяют свои потребности с помощью алкоголя.

Обретение целостного поведения

Младенцы знают: для того чтобы выжить, они должны делать все возможное, чтобы управлять окружающим миром с целью удовлетворения своих потребностей. Младенцам от рождения присуще определенное целостное поведение — гневление (*angering*), которое помогает им выжить. Посредством гневления младенцы передают миру сигналы о том, что их потребности не удовлетворены. Вскоре после рождения

детей большинство матерей перестают позволять своим младенцам полностью управлять ими посредством гневления, таким образом матери поощряют независимость своих детей. Когда младенцы кричат, но при этом ничего не происходит, они быстро учатся искать другой вид поведения (например, начинают улыбаться), который позволил бы им управлять миром. Люди способны к творческой деятельности; подражая другим, они быстро осваивают другие виды целостного поведения. Лучшими школьными преподавателями являются люди, к которым дети неравнодушны и которых они уважают. Другие способы освоения новых типов поведения включают в себя посещение школы, чтение книг и просмотр телевизионных программ.

Глассер (Glasser, 1989) полагает, что обычно на ранних этапах жизни каждый человек учится добавлять типы поведения, основанные на страдании, помешанности, болезни, а также типы поведения, основанные на дисфункции и раздражении (например, поведение, характеризующееся склонностью к дракам), к имеющемуся у него репертуару типов поведения. Детям свойственно дуться и впадать в депрессию, при этом их целью является установление контроля над взрослыми или над другими детьми. Таким образом дети, стремясь удовлетворить свои потребности, добавляют хандру (*miserabling*) или гневление к известным им способам управления собой и другими. При этом дети учатся выбирать поведение, которое дает возможность быстро получать вознаграждение. Однако время идет, и тот же самый выбор, сделанный через некоторый промежуток времени, может привести к ослаблению контроля над своей жизнью, потому что последствия такого выбора будут скорее отрицательными, чем положительными.

Воспитание детей

Глассер советует: «*Старайтесь упорно и терпеливо помогать своим детям устанавливать эффективный контроль над собственной жизнью, обучать детей соответствующим образом и показывать им хороший пример*» (Glasser, 1984b, p. 198). Дети собираются жить в соответствии со своими собственными картинами, а не с картинами родителей. Слишком часто родители стремятся подогнать своих детей под собственные картины; делая это, они способствуют конфронтации сил. Важно, чтобы родители помогали детям создавать и сохранять «автопортреты», на которых дети предстают любящими людьми. Однако дети могут использовать любовь родителей для того, чтобы контролировать их (если, конечно, родители это допустят).

Дети рождаются, не зная, как удовлетворить свои потребности. Глассер (Glasser, 1984b) проводит различие между тем, чтобы что-то делать *для* своих детей, *по отношению* к ним и *вместе с* ними, и тем, чтобы оставлять их в покое. Многие родители делают слишком много *для* своих детей, в результате чего дети, повзрослев, становятся неспособны полностью контролировать свою жизнь. Родители также делают слишком многое *по отношению* к своим детям, например они кричат на детей и наказывают их, когда они не выполняют полученные от родителей указания. Большинство родителей делает слишком мало *вместе с* детьми, например родители редко играют с детьми или беседуют на интересные и детям, и взрослым темы. Родители также недостаточно часто оставляют детей (независимо от их возраста) в покое. В частности, взрослые

редко позволяют детям покричать в приступе раздражения или развлечься по-своему в дождливые дни. Когда родители не стесняют детей и позволяют им самостоятельно достигать личных целей, дети часто испытывают приятные чувства и радуются достигнутому успеху, что способствует удовлетворению их потребности в могуществе. Короче говоря, дети лучше всего учатся контролировать свою жизнь у взрослых, которые действуют вместе с ними и поощряют их действовать в собственных интересах.

Дети неизбежно будут нарушать правила и бросать вызов родителям. Поскольку и родители, и дети имеют большую потребность в могуществе, они могут мирно сосуществовать друг с другом, только постоянно прибегая к переговорам и идя на компромисс. В теории контроля проводится различие между дисциплиной и наказанием. Дисциплина всегда начинается с попытки учить детей следовать разумным правилам, и здесь не обойтись без переговоров. Родители должны стараться помогать детям видеть, что картины могут быть лучше и что можно с пользой для себя выбрать поведение, которое не противоречит установленным правилам. Наказание представляет собой попытку взрослых вынудить детей следовать правилам, независимо от того, разумны эти правила или неразумны; если же дети отказываются, взрослые стараются причинить им боль. Наказывая детей, родители даже не пытаются дать им возможность обсудить и рассмотреть другие картины и другие типы поведения, не противоречащие правилам. Наказанные дети глубоко переживают, так как их потребность в могуществе и контроле остается неудовлетворенной.

Родители должны стремиться делать как можно больше вместе со своими детьми и как можно меньше по отношению к ним или для них. Если дети не хотят меняться или вести переговоры, родители могут наложить санкции, соответствующие возрасту ребенка, и не отменять эти санкции до тех пор, пока проблема не будет разрешена. Например, удаление в детскую комнату на десять минут может быть максимально жесткой санкцией для пятилетнего ребенка, а запрет смотреть вечером телевизор подходит для десятилетнего. Санкции не должны быть слишком серьезными, иначе у детей пропадет желание попытаться исправить ситуацию. Целесообразно налагать санкции только после предварительного обсуждения с ребенком последствий его неподчинения. Родители всегда должны объяснить детям, что они могут сделать личный выбор — подчиниться или не подчиниться, но при этом подвергнуться санкциям.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ НЕАДЕКВАТНО

Глассер (Glasser, 1989) рассматривает всех клиентов в начале консультирования как индивидов, выбравших одну из форм саморазрушительного поведения, которое представляет собой ложно направленные попытки восстановить контроль над плохо контролируемой и фрустрирующей жизнью. Люди, которые депрессируют или инициируют у себя гнев, вину, головные боли, недостаточно хорошо понимают как свои потребности, так и то, что они могут выбрать лучший способ их удовлетворения.

Причины выбора страдания

Имеются четыре явные причины того, что люди выбирают муку, боль и страдание на протяжении своей жизни.

1. Стремление контролировать гневление. Примерно в возрасте около двух лет большинство детей понимают, что посредством гневления они не получат желаемое, и начинают искать альтернативы. Дети, которые не могут пойти погулять, когда все взрослые заняты, могут предпочесть удерживать гневление под контролем. Вместо гневления они могут выбрать депрессирование из своего поведенческого репертуара. Депрессирование, несмотря на связанную с ним боль, в целом является более безопасным и более эффективным способом контролирования других. К тому времени, когда люди становятся взрослыми, они создают сами или заимствуют у других большой набор типов поведения, связанных с болезненными чувствами. Этими типами поведения (например, депрессированием, инициированием тревоги, вины, головных болей) люди заменяют демонстрацию своего гнева.

2. Стремление получать помощь. Депрессирование — очень эффективный способ получения помощи. Многие люди попадают под чужой контроль, оказавшись «мишенями» депрессивного поведения.

3. Стремление оправдывать несовершение более эффективных действий. Люди обычно прибегают к боли, страданию и депрессированию с целью оправдания несовершения действий, обусловленного боязнью сделать ошибку. Выбор оставаться страдающим, несмотря на связанную с ним боль, защищает людей от осознания необходимости работать над проблемами. Депрессирование также может маскировать испытываемый людьми страх неудачи, которая могла бы еще больше затруднить их контроль над собственной жизнью.

4. Стремление контролировать других. Депрессирование — это способ получения контроля над другими. Глассер (Glasser, 1984b) приводит следующий пример. Физически здоровая Кэрол предпочитает депрессировать, чтобы контролировать свою дочь средних лет Филлис и заставлять дочь уделять ей внимание. Кэрол знает, что она может заставить Филлис испытывать чувство вины. Выбирая чувство вины, Филлис контролирует свой гнев.

Причины, по которым люди не осознают, что сами выбрали страдание

Главная причина того, что люди выбирают страдание и остаются верными своему выбору, — это неосознавание того, что они делают. Люди не хотят брать на себя ответственность и что-то менять в своей жизни, поэтому они не признают, что сами выбрали страдание. Ниже приводятся три главные причины, по которым люди не осознают, что можно выбрать отказ от отрицательных чувств.

1. Неумение правильно идентифицировать краткосрочные чистые чувства и связанное с ними долговременное поведение. Выделяют две стадии процесса

чувствования. Во-первых, существует непосредственное переживание чувства, которое Глассер (Glasser, 1984b) называет «чистым чувством». В основе чистых чувств лежит возникшая на раннем этапе эволюции потребность осознавать угрозы для жизни и доводить до сознания ответ на вопрос, действительно ли человек контролирует ситуацию. Такие чувства не выбираются и начинают слабеть сразу после возникновения. Во-вторых, люди выбирают долгосрочное эмоциональное поведение, например депрессирование или влюбленность, чтобы продлевать боль или удовольствие, инициированные чистым невыбранным чувством.

Глассер (Glasser, 1984b) приводит следующий пример. Том испытал чистое чувство острого болезненного разочарования, когда он открыл свой конверт с заработной платой и увидел уведомление об увольнении. Эта боль подала ему сигнал тревоги о том, что он потерял контроль над достаточно важной частью своей жизни. Тогда Том выбрал долгосрочную боль, связанную с депрессией, и эта боль быстро вытеснила чистую боль начального разочарования. Однако, поскольку трудно уловить момент переключения, люди склонны путать чистое, краткое, невыбранное чувство боли с хроническим выбранным чувством боли.

2. Автоматический болезненный выбор. Дети, испытывающие фрустрацию, часто сознательно выбирают либо хандру, либо раздражение. Однако если люди делают такой выбор в течение ряда лет, со временем они начинают выбирать негативные чувства автоматически и перестают осознавать процесс выбора. Можно выделить приблизительно двадцать видов связанного с болью поведения, например «головоболения», однако большинство людей используют только четыре или пять видов, которые «наиболее эффективно работают». Люди с большей степенью вероятности подтвердят свою ответственность за выбор целостного поведения, связанного с удовольствием, чем за выбор поведения, связанного с болью.

3. Нежелание утратить чувство собственного достоинства. Потребность людей в могуществе и чувстве собственного достоинства настолько велика, что если бы люди должны были признать, что выбирают болезненные чувства, это признание могло бы привести к некоторому ослаблению контроля. Следовательно, для того чтобы сохранять контроль над собой и над другими, люди подавляют осознание того, что они сами выбирают многие из тех страданий, которые испытывают. Для того чтобы восстановить контроль, люди должны признать, что они выбирают свое страдание, но могут выбирать другое поведение и при необходимости изменять картины в своих головах с целью удовлетворения своих потребностей.

Жизнь под контролем чужого страдания

Глассер утверждает, что одна из наиболее важных аксиом теории контроля следующая: «*Никогда не позволяйте кому бы то ни было контролировать вас с помощью боли и страдания, которые он выбирает*» (Glasser, 1984b, p. 202). Люди могут попадать под контроль других индивидов, у которых имеются собственные программы контроля. Вернемся к приведенному ранее примеру. Филлис подыгрывает матери, когда прибегает к чувствам страдания и вины, позволяя своей матери Кэрол контролировать ее с помощью собственного страдания. Кэрол не собирается изменяться по сво-

ей воле, так как выбор мучения является для нее способом сохранения контроля над собственной жизнью. Филлис должна осознать, что Кэрол выбирает все страдания, на которые она жалуется. Затем Филлис необходимо восстановить личный контроль, выйдя из-под контроля матери. Например, Филлис может определить время регулярных визитов к Кэрол и не спешить к ней в случае «чрезвычайных обстоятельств». Филлис также должна прекратить подыгрывать матери, часто спрашивая ее: «Как ты себя чувствуешь, мама?» и таким образом позволяя матери перехватывать контроль.

ПРАКТИКА

Цели

В консультировании по реализму нет никаких жестко установленных правил. Однако консультанты должны уметь логично (с точки зрения теории контроля) объяснить каждое свое действие. Глассер (Glasser, 1984a) считает любой вид консультирования своего рода обучением. Всеобъемлющая цель консультирования по реализму заключается в том, чтобы научить клиентов осуществлять эффективный контроль над своей жизнью.

Конкретные цели консультирования по реализму следующие. Во-первых, консультанты стремятся объяснить клиентам суть теории контроля, чтобы помочь им лучше понимать свое поведение. Во-вторых, данный подход нацелен на повышение уровня осознания клиентами их выбора поведения и того, как они пытаются контролировать свои миры посредством выбранного поведения. В-третьих, консультирование по реализму способствует повышению ответственности клиентов за сделанный выбор. Консультанты убеждают клиентов в том, что они не должны оставаться жертвами пагубного выбора, сделанного в прошлом, а также решений, принятых в настоящее время. В-четвертых, клиентам помогают идентифицировать и понять их базисные потребности — потребности в выживании, принадлежности, могуществе, свободе и развлечении. В-пятых, консультирование по реализму помогает клиентам создавать и сохранять в голове реалистические картины с целью удовлетворения их базисных потребностей. В-шестых, специалисты, практикующие терапию реальностью, учат клиентов оценивать эффективность своего целостного поведения с позиций того, что им нужно, а также учат выбирать какой-либо другой вид поведения в соответствии с необходимостью. В-седьмых, консультанты помогают клиентам развивать и осуществлять определенное поведение, которое будет способствовать удовлетворению их потребностей в настоящем и будущем. В-восьмых, специалисты, практикующие консультирование по реализму, учат клиентов не позволять себе попадать под контроль негативного контролирующего поведения других людей.

Глассер (Glasser, 1989) пишет: «Что мы на самом деле делаем, так это помогаем клиентам оказывать помощь самим себе» (p. 14). Консультанты учат клиентов не толь-

ко справляться с текущими проблемами, но и предотвращать возникновение проблем в будущем и решать их, если они все-таки возникнут.

Отношения в консультировании

Отношения клиент — консультант очень важны. Прежде всего консультант должен постараться «подружиться» с клиентом. Большинство клиентов, которые обращаются к консультантам, одиноки. Консультанты должны быть внимательными и неравнодушными людьми, только тогда клиенты смогут устанавливать с ними личный контакт и ощущать с их стороны поддержку. Неравнодушие подразумевает честное выполнение правил, касающихся длительности сессий и контактов в периодах между сессиями. Консультант должен быть терпеливым, а также способным к состраданию и принятию. Кроме того, хорошо, если и консультанты, и клиенты, совместно работая, используют юмор.

У консультантов нередко возникает противоречие между необходимостью выражения сострадания клиентам и необходимостью сообщения клиентам о том, что их потребности должны быть удовлетворены, а проблемы — решены в настоящий момент. Специалисты, практикующие терапию реальностью, стараются не позволять клиентам контролировать их с помощью тех же видов неадекватного поведения, которые клиенты используют для контролирования других, — гневления, депрессирования, тревожения. Обычно консультанты позитивно относятся к испытанным клиентами чувствам, но не позволяют им фиксировать внимание на прошлых обидах и страданиях. Однако иногда клиентам можно позволить остановиться на их прошлом и поговорить о своих чувствах, связанных с этим прошлым. Это поможет укрепить отношения и повысить эффективность последующей работы, связанной с определением роли выбора клиентов в закреплении проблем.

Консультанты, практикующие терапию реальностью, чрезвычайно преданны своим клиентам. Глассер советует им: «Никогда не сдавайтесь» (Glasser, 1984a, p. 337). Консультанты упорно продолжают работать с клиентами до тех пор, пока клиенты не понимают, что консультанты не допустят, чтобы их клиентов контролировали, и не сдадутся. Хорошие друзья не сдаются легко.

Преподавание теории контроля

Глассер отмечает, что консультанты, практикующие терапию реальностью, «предпринимают большие усилия, чтобы донести суть теории контроля до любого клиента, который, на их взгляд, сможет воспринять соответствующие идеи» (Glasser, 1989, p. 1). Консультанты используют следующие способы для достижения этой цели.

Начальное структурирование. Консультанты стремятся вначале вселить в клиентов надежду, сообщая им, что в ходе консультирования они научатся делать наилучший выбор и осуществлять более полный контроль над своей жизнью. Консультанты также сообщают клиентам, что они должны будут упорно трудиться, чтобы научиться устанавливать и сохранять контроль.

Использование понятий теории контроля. Консультанты побуждают клиентов использовать понятия теории контроля при описании своих проблем. Например, клиенты учатся использовать такие понятия, как «базисные потребности», «картины в голове», «целостное поведение». Кроме того, они знакомятся с основным положением теории контроля, согласно которому поведение человека отражает его попытку контролировать мир и самого себя с целью наиболее полного удовлетворения своих базисных потребностей в выживании, принадлежности, могуществе, свободе и развлечении. Консультанты пытаются убедить клиентов в том, что они должны контролировать только собственное поведение.

Прямое обучение. Исходя из того, что клиенты способны понимать и воспринимать идеи, консультанты могут порекомендовать им прочитать книгу Глассера «Теория контроля», а затем вместе обсудить ее содержание. Затем консультанты и клиенты могут проанализировать проблемы клиентов с точки зрения теории контроля. Клиенты не обязательно должны прибегать к чтению специальных книг и использованию содержащегося в них материала, но такая самостоятельная работа клиентов помогает сэкономить время.

Помощь в определении желаний и потребностей

Консультанты пытаются понять, что клиенты хотят в данный момент. Когда консультанты спрашивают клиентов: «Что вы хотите?», они спрашивают: «Что вы действительно хотите именно сейчас?» Консультанты стараются выяснить, находятся ли клиенты в контакте (и в каком контакте) с тем, чего они действительно хотят. Чем слабее этот контакт, тем труднее работать с клиентами. Клиенты могут отвечать, что они хотят получить другую работу, улучшить отношения с кем-либо или найти человека, которого они могли бы полюбить. Затем консультанты пытаются заставить клиентов описать достаточно детально существующие в их головах изображения того, что они хотят получить именно сейчас. Если клиенты стремятся изменить кого-то другого, консультанты переориентируют их, убеждая, что они могут изменить только самих себя, так как нельзя контролировать других. Короче говоря, консультанты помогают клиентам сфокусировать внимание на том, чего они могут достичь.

Консультанты, практикующие терапию реальностью, знакомят клиентов с одним из основных понятий теории контроля — понятием «базисные потребности». Затем консультанты помогают клиентам осознать, какую из своих базисных потребностей они хотят удовлетворить в первую очередь. Брайерли описывает методику «предложения подноса с потребностями», в соответствии с которой консультант спрашивает клиентов: «Если бы у меня был поднос с потребностями и вы могли бы выбрать одну или несколько потребностей сегодня до того, как уйдете домой, какую бы потребность вы выбрали: потребность в любви, личной силе (могуществе), развлечении или свободе?» (Brierly, 1989, p. 174). Ответы клиентов могут помочь консультанту определить, на чем следует прежде всего сконцентрировать внимание (свое и клиента) во время консультирования. Клиентам легче создавать и оценивать картины в голове с целью удовлетворения потребностей тогда, когда они четко знают, какие потребности они желают удовлетворить.

Оценивание целостного поведения

Оценивание целостного поведения включает в себя два главных этапа: выяснение, какое поведение имеет место в настоящее время, и определение адекватности данного поведения.

Как вы ведете себя в настоящее время?

После того как клиенты осознали, чего они хотят и в чем нуждаются, следует спросить их: «Что вы делаете теперь?» или «Какое поведение вы выбираете сейчас?» Часто клиенты говорят так, словно они являются пассивными жертвами обстоятельств или других людей. Клиенты, которые сидят дома, пребывая в состоянии депрессии, и тем не менее утверждают, что они хотят любви, выбирают в качестве деятельного поведения сидение дома, в качестве эмоционального поведения — депрессирование, в качестве мыслительного поведения — мысленное убеждение самих себя: «Я слишком подавлен, чтобы что-нибудь делать», в качестве физиологического поведения — самые разные расстройства, например расстройство сна.

Часто консультанты просят людей, которых клиенты стараются контролировать или которые, по ощущению клиентов, контролируют их, посетить вместе с клиентами занятие. Цель такого приглашения — помочь и клиентам, и консультантам лучше понять поведение клиентов. Иногда приходящие на занятия люди-ассистенты также извлекают пользу из происходящего во время консультирования.

Консультанты, практикующие терапию реальностью, сосредоточиваются на компонентах целостного поведения, связанных с действием и мышлением, потому что эти компоненты в наибольшей степени поддаются изменению. Консультанты также ищут эффективные виды поведения, имеющиеся в поведенческих репертуарах клиентов, и могут расспрашивать клиентов о тех периодах жизни в прошлом, когда они функционировали эффективно. Консультанты прилагают усилия как к тому, чтобы помочь клиентам выявить у себя ценные качества, так и к тому, чтобы развить те адекватные виды поведения, которые уже имеются в поведенческих репертуарах клиентов (как правило, легче развить то, что уже имеется, чем то, чего вообще нет на данный момент).

Дает ли ваше поведение то, что вы хотите?

Специалисты, практикующие консультирование по реализму, помогают клиентам оценивать свое поведение с учетом имеющихся у них желаний и потребностей. Кроме вопроса: «Дает ли ваше поведение то, чего вы хотите?» консультанты задают и другие вопросы, чтобы заставить клиентов оценить свое поведение. Вот несколько примеров таких вопросов: «Получаете ли вы то, что вы хотите, делая то, что вы делаете? Как ваше поведение помогает вам? Является ли это поведение наилучшим для вас?» С помощью подобных вопросов консультант побуждает клиента осознать, что поведение, которое он выбирает, не позволяет ему получать то, что, по его утверждению, ему требуется. Например, клиента, который хочет любви, но при этом сидит дома и депрессирует, консультант вынуждает признать, что, ведя себя подобным образом, он делает выбор не добиваться любви. Клиентку средних лет, Филлис, которая хочет большей

независимости и все же продолжает реагировать всякий раз, когда ее мать Кэрол жалуется, консультант вынуждает понять, что такое поведение не дает возможности получить то, чего она хочет. Анализ своих ответов на вопросы консультанта побуждает клиентов признавать, что сделанный ими выбор не позволяет осуществлять эффективный контроль над собственной жизнью.

Планирование и изменение целостного поведения

Планирование и изменение поведения включают в себя следующие компоненты: поиск альтернативных видов поведения, обсуждение планов, выработку обязательств, соответствующих планам, развитие адекватных видов поведения и оценку прогресса в осуществлении планов.

Если ваше поведение в настоящее время не дает вам того, чего вы хотите, то какое поведение, по вашему мнению, могло бы быть эффективнее?

Как только клиенты понимают, что их поведение в настоящее время не позволяет им эффективно контролировать свою жизнь, они становятся готовы к поиску альтернативных путей восстановления контроля. Консультанты понимают, что клиенты могут прислушиваться к советам посторонних, как поступать, поэтому они задают вопросы, которые побуждают клиентов самостоятельно выбирать наиболее подходящий для них вид поведения. Вопросы могут быть следующими: «Если ваше поведение в настоящее время не дает вам того, что вы хотите, то какое поведение, по вашему мнению, могло бы быть эффективнее? Какой выбор был бы лучше по сравнению с тем выбором, который вы сделали? Что вы можете сделать, чтобы восстановить контроль над своей жизнью?».

Расскажите мне о своем плане

С помощью планов клиенты могут удовлетворять важные потребности, соответствующие картинам в их голове, в промежутках между занятиями и после завершения консультирования. Консультанты, практикующие терапию реальностью, побуждают клиентов к развитию их собственных планов, а не создают планы для клиентов сами. Для того чтобы выполнить эту задачу, консультанты должны работать в тесном контакте с клиентами, поощряя при этом развитие у клиентов чувства уверенности в самих себе. При составлении планов следует сосредоточиваться прежде всего на компонентах целостного поведения, связанных с совершением действий и с мышлением, поскольку, в соответствии с ранее проводившейся аналогией, эти компоненты являются передними колесами автомобиля. Планирование часто включает в себя обнаружение новых картин, которые могут способствовать удовлетворению потребностей. Планы должны быть выполнимы, поэтому их следует составлять с учетом способностей клиентов и их мотивации. Не надо планировать достижение слишком многого слишком быстро, так как клиенты, стремящиеся восстановить контроль, могут нуждаться в постепенном улучшении результатов (при этом у них появится уверенность, необходимая для решения более трудных задач).

При планировании консультанты часто задают вопросы, которые вынуждают клиентов определенным образом детализировать свои планы. Например, если девочка-подросток, которая никогда раньше не искала работу, говорит, что она собирается это делать, консультант может спросить, в какой день и в какое время дня она собирается начать поиски, что она планирует надеть и какая работа ее устроит. Кроме того, консультант может заставить клиентку рассказать, что она будет делать, если ее первые три или четыре попытки найти работу окажутся неудачными. Вообще, чем больше консультанты, практикующие терапию реальностью, ловят клиентов на слове, когда те в деталях описывают свои планы изменения собственного поведения, тем больше у клиентов шансов на успешное осуществление этих планов.

Глассер (Glasser, 1984b) приводит следующий пример. У Рэнди, студента школы бизнеса, развилась специфическая фобия. Он перестал посещать занятия, потому что боялся после окончания школы бизнеса не получить престижную работу, которая соответствовала бы картине, нарисованной им в воображении. Глассер совместно с Рэнди разработал план, в котором основное внимание уделялось компоненту целостного поведения, связанному с совершением действий, и несколько меньшее внимание уделялось мыслительному компоненту. Рэнди должен был рассказать о своей фобии преподавателям и спросить у них, нельзя ли ему сидеть в задней части классной комнаты около открытой двери, тихо уходить, когда станет слишком трудно оставаться, собираться с мыслями в пустом холле и затем возвращаться в класс. Таким образом Рэнди удалось частично восстановить контроль над ситуацией, которая раньше была неуправляемой. Вследствие того, что преподаватели не отвергли Рэнди, когда он открыл им свою фобию, молодой человек также изменил в своей голове картины, содержавшие образ чрезмерно взыскательного человека. Он создал новые картины, соответствующие более реалистическим представлениям как о его требованиях к работе, так и об имеющихся у него ресурсах. Рэнди осуществил свой план, и в итоге фобия у него исчезла почти полностью.

Считаете ли вы своим долгом прилагать усилия, чтобы осуществить свой план?

Одно дело — составить план, и совсем другое дело — взять на себя обязательство осуществить этот план. Консультанты, практикующие терапию реальностью, стремятся добиться от клиентов обязательств осуществить разработанные ими планы. Если консультанты утвердили себя во внутренних мирах клиентов в качестве людей, развивающих у них способность удовлетворять потребности, клиенты будут брать на себя обязательства по отношению к ним серьезно. Кроме того, клиенты берут обязательства по отношению к самим себе. Чем серьезнее обязательство, тем больше вероятность того, что человек выполнит его полностью.

Развитие адекватного поведения

Тогда, когда это необходимо, консультанты особым образом работают с клиентами, чтобы развить у них определенные типы поведения, требующиеся для осуществления их планов. Вернемся к ранее рассмотренному примеру. Консультант мог бы помочь

развить соответствующие навыки девочке-подростку, которая никогда не искала работу, играя роль предпринимателя, берущего у нее интервью. Брайерли (Brierly, 1989) приводит пример «тренировки» разговорных навыков. Брайерли помог работавшей в его офисе Сьюзен, застенчивой, тихо говорящей молодой женщине 20 лет, развить разговорные навыки до такой степени, что она смогла преуспеть, когда попробовала вести себя по-новому.

Оценка прогресса: никаких оправданий и никаких наказаний

Консультанты просят клиентов выполнить домашнее задание — осуществить свои планы. Затем консультанты оценивают достижения клиентов. Они исходят из того, что разумные обязательства всегда можно выполнить. Консультанты не принимают никаких оправданий; если клиент не выполнил обязательство, они могут сказать: «Мне не интересно, почему вы не смогли это сделать. Мне интересно, когда вы сможете это сделать и как вы сможете это сделать» (Glasser, 1984a, p. 336). Консультанты, практикующие терапию реальностью, помогают клиентам концентрировать внимание на том, что они могут сделать теперь, а не на поисках причин несчастья и неэффективности (такие поиски сопровождаются утратой контроля). Консультанты часто используют конфронтацию. Например, консультант может сказать клиенту: «Вы обещали, что сделаете это. Так когда вы будете делать это?». Реже консультанты прибегают к более острой конфронтации. Например, консультант может заявить клиенту, что его поведение просто нелепо, или строго сказать: «Опомнитесь, вы не можете контролировать меня, используя ваше обычное поведение». Однако в тех случаях, когда планы действительно оказываются невыполнимыми, консультанты работают вместе с клиентами и помогают им разрабатывать новые планы.

Консультанты хвалят клиентов, которые успешно осуществляют свои планы. Любое негативное высказывание консультантов рассматривается как наказание. Наказание ослабляет взаимосвязь клиентов и консультантов и закрепляет у клиентов черты, характерные для неудачников. Следует отметить, что проводится различие между отрицательными последствиями невыполнения планов и наказанием.

Дополнительные сферы применения

Консультирование по реализму, основанное на теории контроля, используется в брачном консультировании. Прежде всего надо выяснить, хотят ли партнеры взвесить все «плюсы» и «минусы» сохранения брака, или же они твердо решили попробовать сохранить брак. В брачном консультировании акцент делается на выяснении, как супруги могут жить вместе, не контролируя друг друга, так как они не хотят быть контролируемыми.

Консультанты, практикующие терапию реальностью, также работают в группах, часто как соведущие. Члены группы могут помогать друг другу оценивать адекватность своего поведения, искать альтернативные виды поведения и принимать обязательства. Например, член группы может представить свой план в письменном виде и публично принять обязательство осуществить этот план (для этого каждый член группы должен прочитать данное обязательство и поставить свою подпись).

Консультирование по реализму и принципы теории контроля широко используются в сфере образования. Темой многих последних работ Глассера (Glasser, 1990, 1992, 1993) было развитие у администраторов и преподавателей навыков создания обстановки, в которой учащиеся могли бы учиться эффективно контролировать свою жизнь.

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в данной главе

1. Почему Глассер предпочитает использовать «активный» язык?
2. Какие существуют базисные потребности и какова их роль согласно теории контроля?
3. Что такое «картины в голове» и какова их роль согласно теории контроля?
4. Что такое целостное поведение? Приведите пример.
5. Что Глассер имеет в виду, когда рассматривает людей как системы контроля?
6. Как у людей закрепляется неэффективное поведение?
7. Критически проанализируйте взгляды Глассера на воспитание детей.
8. Почему люди выбирают страдание? Согласны ли вы с Глассером, считающим, что страдание часто является результатом выбора?
9. Почему люди в большинстве случаев не осознают, что они выбирают свое страдание?
10. Каковы цели консультирования по реализму?
11. Какова суть отношений клиент — консультант в консультировании по реализму?
12. Как консультанты, практикующие терапию реальностью, могут преподавать клиентам теорию контроля?
13. Как консультанты, практикующие терапию реальностью, помогают клиентам определять их желания и потребности?
14. Почему консультанты, практикующие терапию реальностью, задают клиентам вопросы типа «Как вы ведете себя в настоящее время?».
15. Почему консультанты, практикующие терапию реальностью, задают клиентам вопросы типа «Ваше поведение позволяет вам получить желаемое?».
16. Почему консультанты, практикующие терапию реальностью, задают клиентам вопросы типа «Если ваше поведение в настоящее время не дает вам то, чего вы хотите, то какое поведение, по вашему мнению, могло бы быть эффективнее?».
17. Что такое планы и как консультанты, практикующие терапию реальностью, помогают клиентам планировать?
18. Почему консультанты, практикующие терапию реальностью, добиваются того, чтобы клиенты приняли обязательства осуществить свои планы?
19. Почему Глассер утверждает, что консультанты должны соблюдать правило «Никаких оправданий и никаких наказаний», когда они оценивают прогресс клиентов в осуществлении планов?

Вопросы для самоанализа

1. Считаете ли вы, учитывая ваши личные базисные потребности, что взгляд Глассера на базисные потребности является правильным?
2. В какой степени, по вашему мнению, вы являетесь системой контроля?
3. В какой области ваше целостное поведение не позволяет вам получить желаемое? Какое поведение могло бы быть более эффективным? Составьте план, чтобы в большей степени отвечать за свое поведение.

4. Какое влияние, если таковое вообще имеет место, оказывают теория и практика консультирования по реализму на то, как вы консультируете?
5. Какое влияние, если таковое вообще имеет место, оказывают теория и практика консультирования по реализму на ваш образ жизни?

Библиография

Glasser, W. (1984a). Reality therapy. In R. J. Corsini (Ed.). *Current Psychotherapies* (3rd ed., p. 320–353). Itasca, IL: Peacock.

Glasser, W. (1984b). *Control theory: A New Explanation of How We Control Our Lives.* New York: Harper & Row.

Glasser, W. (1965). *Reality Therapy: A New Approach to Psychiatry.* New York: Harper & Row.

Glasser, W. (1989). Control theory. In N. Glasser, (Ed.) *Control Theory in the Practice of Reality Therapy: Case Studies* (p. 1–15). New York: Harper & Row.

Glasser, N. (Ed.) (1989). *Control Theory in the Practice of Reality Therapy: Case Studies.* New York: Harper & Row.

***

Glasser, W. (1961). Mental Health or Mental Illness? New York: Harper & Row.

Glasser, W. (1969). *Schools without Failure.* New York: Harper & Row. (Русский перевод: Глассер У. Школа без неудачников. — М.: Прогресс, 1991).

Glasser, W. (1972). *The Identity Society.* New York: Harper & Row.

Glasser, W. (1976). *Positive Addiction.* New York: Harper & Row.

Glasser, W. (1981). *Stations of the Mind.* New York: Harper & Row.

Glasser, W. (1990). *The Quality School: Managing Students without Coercion.* New York: Harper & Row.

Glasser, W. (1992). *The Quality School: Managing Students without Coercion (2nd ed.).* New York: Harper & Row.

Glasser, W. (1993). *The Quality School Teacher.* New York: Harper & Row.

Glasser, W. & Karrass, C. (1980). *Both-win Management.* New York: Lippincott.

***

Barr, N. I. (1974). The responsible world of reality therapy. *Psychology Today,* 7(9), 64–8.

Brierly, S. A. (1989). Breaking away from the family mold and developing a strong comfortable identity. In N. Glasser (Ed). *Control Theory in the Practice of Reality Therapy: Case Studies* (p. 163–180). New York: Harper & Row.

Evans, D. B. (1982). What are you doing? An interview with William Glasser. *Personnel and Guidance Journal, 60,* 460–465.

Glasser, N. (Ed.) (1980). *What Are You Doing? How People Are Helped through Reality Therapy.* New York: Harper & Row.

Powers, W. T. (1973). *Behavior: The Control of Perception.* Chicago: Aldine.

Wubbolding, R. E. (1988). *Using Reality Therapy.* New York: Harper & Row.

Wubbolding, R. E. (1994). Reality Therapy: What is it? *Counselling, 5,* 117–119.

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ
Экзистенциальная

Глава 6
Экзистенциальное консультирование

ТЕЗИСЫ

- Экзистенциальное консультирование, создателями которого являются Мэй и Ялом, — это динамическая теория, в которой главный акцент делается на противостоянии клиентов универсальным экзистенциальным беспокойствам. Экзистенция (существование) является активным процессом, который приводит в итоге к превращению во что-то значимое. Индивид может пребывать во внешнем мире (*Unwelt*), совместном мире (*Mitwelt*) или во внутреннем мире (*Eigenwelt*).

- Тревога может быть нормальной или невротической. Экзистенциальные консультанты считают своей главной задачей помогать клиентам успешно справляться с чувством тревоги, которое человек неизбежно испытывает на протяжении всей своей жизни. Вина может быть нормальной, невротической или экзистенциальной; последняя связана с выходом данной личности за пределы своего потенциала.

- На протяжении человеческой жизни «сталкиваются» друг с другом четыре экзистенциальных предельных беспокойства: смерть, свобода, изоляция и бессмысленность.

- И молодые, и старые люди пользуются отрицанием как средством, помогающим справляться со страхом смерти. Быстрый распад традиционных структур и высокая скорость технического прогресса с каждым годом все сильнее вынуждают людей противостоять проблемам, связанным с ответственностью, поисками смысла и изоляцией.

- Экзистенциальное консультирование предлагает психодинамическую модель, в которой основные внутренние конфликты сосредоточиваются вокруг осознания экзистенциальных беспокойств, ведущих к возникновению чувства тревоги, с которым можно справиться с помощью механизмов защиты. В данной главе рассматриваются методы защиты от тревоги, порождаемой мыслями о смерти, свободой, изоляцией и бессмысленностью.

- Главная цель экзистенциальных консультантов — добиться того, чтобы клиенты переживали свое существование как реальное. В пределах контекста аутентичных отношений экзистенциальные консультанты помогают клиентам противостоять их внутренним конфликтам, связанными со смертью, свободой, изоляцией и бессмысленностью, и мириться с наличием этих конфликтов. Консультанты концентрируют свое внимание на ситуациях, сложившихся у клиентов к настоящему времени, и на охватывающих клиентов страхах.

- Консультационные подходы к страху смерти включают в себя предоставление клиентам разрешения говорить об этом страхе, идентификацию механизмов защиты, а также работу со сновидениями и напоминания о недолговечности всего земного.

- Консультационные подходы к свободе и ответственности включают в себя определение стратегии защиты и стратегии уклонения, высвобождение у клиентов способности желать, развитие у клиентов способности к совершению волевых усилий и к принятию решений.

- Консультационные подходы к тревоге, обусловленной изоляцией, включают в себя оказание клиентам помощи в противостоянии изоляции, в определении механизмов защиты и развития межличностной патологии, а также предложение исцеляющих отношений клиент—консультант.

- Консультационные подходы к тревоге, связанной с бессмысленностью, включают в себя пересмотр проблемы, определение механизмов защиты и оказание клиентам помощи в совершении ими попыток участвовать в жизненном процессе.

- Хотя экзистенциальное консультирование является, прежде всего, индивидуальным подходом, оно может с пользой для клиентов проводиться и в группах.

ВВЕДЕНИЕ

Слово «существование» («экзистенция») происходит от латинского слова *existere,* буквально означающего «выделиться, появляться». Существование — не статический процесс, существование связано с возникновением или становлением (May, et al., 1958). Экзистенциальные подходы к консультированию имеют отношение к науке и процессам бытия. Наука бытия известна как *онтология* (это слово произошло от греческого слова *ontos*, означающего «бытие»). Экзистенциальные консультанты помогают клиентам выстоять или утвердить свое существование, несмотря на ограничения, с которыми связано существование, и в пределах этих ограничений.

В основе экзистенциальных подходов консультирования лежит экзистенциальная философия. Наиболее выдающимися экзистенциальными философами были Кьеркегор, Ницше, Хайдеггер и Сартр. Экзистенциализм Кьеркегора не выходит за рамки христианства; Кьеркегор считал, что страх, тревога и отчаяние — «болезни, ведущие к смерти» — свойственны людям, отдалившимся от своей природной сущности (Kierkegaard, 1954). Ницше был атеистически настроенным экзистенциалистом, в его работах представлена нигилистическая картина мира, в которой «Бог мертв»; на фоне этой картины люди самоутверждаются (Tillich, 1952). Хайдеггер (Heidegger, 1962) в своей работе «Бытие и время» *(Being and Time)* концентрирует свое внимание на поисках бытия и анализирует концепцию *dasien*, «бытия здесь», или существования. Сартр, будучи марксистом, разделял идеи Ницше относительно безбожного мира. Он подчеркивал, что, сопротивляясь отчаянию и небытию, люди постоянно испытывают потребность делать выбор, который формирует сущность их существований (Sartre, 1956). Пока люди живы, они не имеют никакой возможности уклониться от потребности в самоопределении.

На развитие экзистенциальных подходов консультирования также повлияли религиозные философы; особенно сильное влияние оказали Бубер, еврейский богослов, и Тиллих, протестантский христианский богослов. Бубер (Buber, 1965, 1970) считал, что люди являются не отдельными существами, а «срединными» созданиями. Бубер выделял два типа «срединных» отношений — отношения «Я — Оно», включающие в себя функциональные отношения, в рамках которых другие люди рассматриваются как объекты, и отношения «Я — Ты», включавшие в себя взаимное влияние и переживание чувств другого человека. В своей книге «Мужество быть» *(The Courage to Be)* Тиллих (Tillich, 1952) анализирует человеческое существование в рамках религиозного подхода. Для Тиллиха мужество быть — это «этический акт, посредством которого человек подтверждает свое собственное бытие, несмотря на те элементы, которые противоречат его самоутверждению» (р. 3).

Экзистенциальные подходы консультирования используются не только для разрешения лежащих на поверхности проблем, но и для оказания клиентам помощи в их противостоянии основным проблемам существования, связанным с тревогой, отчаянием, смертью, одиночеством, отчуждением и бессмысленностью. Все перечисленные проблемы могут стать источником «экзистенциальной боли» (Yalom, 1989, р. 4). Экзи-

стенциальные подходы консультирования также могут быть использованы для решения проблем, связанных со свободой, ответственностью, любовью и творческим потенциалом.

Ялом отмечает, что подходы консультирования «отражают патологию, которую с их помощью можно излечивать, и формируются этой патологией» (Yalom, 1980, p. 223). Ялом указывает на различие между консультационными потребностями ограниченных запретами и сексуально скованных жителей Вены конца девятнадцатого столетия и консультационными потребностями носителей «вседозволяющей» американской культуры конца двадцатого столетия. В прошлом существование большинства людей было предопределено, в то время как в наше время люди имеют достаточно большой выбор, позволяющий им определять собственное существование различными способами.

Существует много экзистенциальных подходов консультирования. Экзистенциальное консультирование Ялома и Мэя и логотерапия Франкла — два таких подхода, которые наиболее часто используются в современном консультировании. В данной главе рассматриваются теория и практика экзистенциального консультирования Ялома и Мэя, а в следующей главе — логотерапия Франкла.

Ирвин Ялом и Ролло Мэй

Ирвин Ялом

Ирвин Ялом родился в Вашингтоне, округ Колумбия, в 1931 году. Его родители были российскими иммигрантами. В 1920-х годах они без гроша в кармане прибыли в Соединенные Штаты. Ялом писал: «В детстве я провел очень много часов, тихо ненавидя злобный язык моей матери» (Yalom, 1989, p. 147). Своим же отцом Ялом восхищался. Он столкнулся в детстве с двумя дополнительными экзистенциальными трудностями, которые позже описал так: «На улицах черные набрасывались на меня из-за моей белизны, а в школе белые нападали на меня из-за того, что я еврей» (Yalom, 1989, p. 88). В 1952 году Ялом получил степень бакалавра гуманитарных наук в Университете Джорджа Вашингтона, а в 1956 году — степень доктора медицины в Бостонском университете. В течение следующих шести лет он был интерном в Нью-Йоркской больнице Горы Синай, ординатором-психиатром, прикомандированным к Балтиморской больнице Джона Хопкинса, консультантом в Институте Патуксент, штат Мэриленд, а также капитаном Американской армии в Гонолулу. В 1962 году Ялом был назначен преподавателем психиатрии в Школе медицины Стэнфордского университета, а затем — ассистентом профессора, кандидатом на должность профессора и профессором в 1963, 1968 и 1973 годах соответственно. Ялом женился в 1963 году, и они с женой Мэрилин воспитали четырех детей. Хотя в 1993 году Ялом перестал работать в Стэнфорде, он остается очень активным и продолжает проявлять себя как автор научных работ и психотерапевт.

Ялом опубликовал большое количество научных трудов. Он написал следующие книги: «Теория и практика групповой психотерапии»*, «Экзистенциальная психотерапия», «Групповая психотерапия стационарных больных», «Палач любви и другие рассказы о психотерапии» (*The Theory and Practice of Group Psychotherapy, Existential Psy-*

---

* Русское издание данной книги осуществлено издательством «Питер» в 2000 г. — *Примеч. ред.*

*chotherapy, Inpatient Group Psychotherapy, Love's Executioner and Other Tales of Psychotherapy**). Кроме того, Ялом является соавтором следующих книг: «Группы встреч: первые факты», «Каждый день понемногу сближает» и «Краткое руководство по групповой психотерапии» (*Encounter Groups: First facts, Everyday Gets a Little Closer u Concise Guide to Croup Psychotherapy*). Ялом также написал вместе с терапевтом Ролло Мэем главу, посвященную экзистенциальному консультированию, в книге «Современная психотерапия» (*Current Psychotherapies*) (May, Yalom, 1989). В 1993 году работа Ялома «Когда Ницше плакал» (*When Nietzsche Wept*) получила золотую медаль Клуба Содружества наций в номинации «Лучший роман 1992 года». Следует отметить, что все книги Ялома написаны в классическом стиле, но при этом очень доходчиво.

Ролло Мэй

Ролло Мэй (1909–1994) родился в штате Огайо. Он был одним из семерых детей в семье; его отец, секретарь YMCA (Young Men's Christian Associons), довольно часто перевозил семью с места на место. Взаимоотношения родителей Мэя были сложными, и его жизнь в родительском доме была нерадостной, что обусловило развитие у него позже интереса к консультированию. Мэй описывает свою мать как «суку — киску на колесах» (Rabinowitz, Good, Cozad, 1989, p. 437). Единственная сестра Мэя, которая была старше его, была психотиком и провела некоторое время в психиатрической больнице. Для того чтобы отдохнуть от семейных проблем, Мэй уходил спокойно посидеть и поиграть на берега реки Сент-Клер. В школе его считали мятежником. Мэй изучал свободные искусства в Оберлинском колледже и получил степень бакалавра гуманитарных наук в 1930 году. Затем Мэй поехал в Грецию, где в течение трех лет преподавал гуманитарные предметы мальчикам в возрасте 12–18 лет и изучал историю древнегреческой цивилизации. Кроме того, во время одних летних каникул Мэй поехал в Вену, где остановился с целью изучения индивидуальной психологии под руководством Альфреда Адлера. В 1938 году Мэй получил степень бакалавра богословия в Теологической семинарии Соединенных Штатов. Здесь он встретился с Полем Тиллихом, который незадолго до этого был выслан из нацистской Германии. Эта встреча положила начало их длительной дружбе. Тиллих сильно повлиял на мышление Мэя. В 1949 году Мэй получил степень доктора философии, специализируясь в области клинической психологии в Колледже преподавателей Колумбийского университета. Добиваясь докторской степени, Мэй заболел туберкулезом. На выздоровление ушло почти два года. Все это время Мэй провел в постели в санатории, расположенном в сельской местности в штате Нью-Йорк. Во время болезни он много читал и размышлял о природе тревоги. Свои идеи Мэй изложил в книге «Смысл тревоги» (*The Meaning of Anxiety*). В период жизни в Нью-Йорке Мэй практиковал в качестве частного психиатра, писал книги и статьи, был адъюнкт-профессором в Новой школе социальных исследований при Нью-Йоркском университете и обучающим аналитиком и наблюдателем в Институте Уильяма Алансона Уайта. Затем Мэй жил в Сан-Франциско, где он писал, преподавал и встречался с клиентами. Мэй дважды разводился и в 1989 году честно признался: «У меня

* См. русский перевод: Ялом И. Лечение от любви и другие психотерапевтические новеллы. — М.: Независимая фирма «Класс», 1997.

всегда были хорошие друзья и возлюбленные, но я до смерти напуган браком» (Rabinowitz, Good, Cozad, 1989, p. 437). Мэй умер 22 октября 1994 года в возрасте 84 лет.

В молодости Мэй проявлял большой интерес к английской литературе, что обусловило его писательскую плодовитость. В течение длительного периода времени он, занимаясь консультированием, активно разрабатывал экзистенциальные и гуманистические идеи. Мэй написал книги «Искусство психологического консультирования»* *(The Art of Counseling)*, «Смысл тревоги» *(The Meaning of Anxiety)*, «Психология и человеческая дилемма» *(Psychology and the Human Dilemma)*, «Любовь и воля» *(Love and Will)*, «Власть и невинность: поиск источников насилия» *(Power and Innocence: A Search for Sources of Violence)*, «Мужество творить» *(The Courage to Create)*, «Свобода и судьба» *(Freedom and Destiny)* и «Мои поиски красоты» *(My Quest for Beauty)*. Мэй отредактировал книгу «Существование: новое измерение в психиатрии и психологии» *(Existence: A New Dimension in Psychiatry and Psychology)*, в которую вошли две важные главы, написанные Мэем. Хотя Мэй был доволен своей жизнью в преклонном возрасте, он отмечал: «Я не хотел бы пройти через эту жизнь снова. Я думаю, что одного раза достаточно. Я не знаю, сделал бы я что-нибудь по-другому, но это было бы слишком скучно» (Rabinowitz, Good, Cozad, 1989, p. 439).

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Бытие и не-бытие

Мэй (May, Angel, Ellenberger, 1958) отмечает, что слово «бытие» представляет собой отглагольную форму, бытие подразумевает, что кто-то находится в процессе превращения во что-то. Мэй утверждает, что когда слово «бытие» используется как существительное, оно означает *потенцию*, источник потенциала. Можно провести такую аналогию: желудь имеет потенциал стать дубом. Однако эта аналогия является не очень подходящей, когда дело касается людей, так как у людей есть самосознание. Люди могут выбирать собственное бытие. Выбор, который они делают, касается не только того, совершать или не совершать самоубийство, выбор имеет большое значение в каждый момент их жизни.

Из-за широкого распространения коллективистских и конформистских тенденций в обществе современные люди подавляют у себя чувство бытия. Чувство бытия у людей связано со всем опытом их существования, как сознательным, так и подсознательным. Людям необходимо ощущать себя существами в мире и иметь основной «Я-существую» опыт. Один клиент Мэя выразил эту мысль так: «Поскольку я Есть (Существую), я имею право Быть» (May et al., 1958, p. 43). Опыт «Я-существую» не приводит прямо к решению проблем клиентов, а скорее является условием, необходимым для решения этих проблем.

* *Мэй Р.* Искусство психологического консультирования. — М.: Независимая фирма «Класс», 1994.

Противоположностью бытия является не-бытие, или ничто. Существование подразумевает возможность несуществования. Смерть — наиболее очевидная форма небытия. К небытию также ведет снижение жизненного потенциала, обусловленное тревогой и конформизмом, а также недостатком четкого самосознания. Кроме того, бытию могут угрожать разрушительная враждебность и физическая болезнь. Однако встречаются люди с сильно развитым чувством бытия, которые способны противостоять небытию. Такие люди более глубоко осознают не только самих себя, но и других людей, а также окружающий мир.

Три формы бытия-в-мире

В экзистенциальном консультировании различают три вида мира, которые характеризуют существование людей как пребывающих в мире. Во-первых, имеется *Umwelt*, «внешний мир». *Umwelt* представляет собой естественный мир, законы природы и окружающую среду. *Umwelt* и животных, и людей включает в себя биологические потребности, стремления, инстинкты. Он также включает в себя ежедневные и жизненные циклы каждого организма. Естественный мир воспринимается как реальный.

Во-вторых, имеется *Mitwelt*, «совместный мир». Это социальный мир общения людей с подобными им людьми отдельно и в группах. При наличии как личных, так и групповых отношений люди влияют друг на друга и на структуру смысла, которая развивается. Мэй пишет: «*Сущность отношений заключается в том, что при встрече меняются оба человека*» (May et al., 1958, p. 63). Значимость взаимоотношений с другим человеком зависит от отношения к нему (от того, насколько он ценен, важен, привлекателен для партнера). Точно так же от степени вовлечения людей в жизнь группы, зависит то, какое значение имеют для них эти группы.

В-третьих, существует *Eigenwelt*, или «внутренний мир». *Eigenwelt* уникален у каждого человека и обусловливает развитие самосознания и само-осознания. *Eigenwelt* также лежит в основе постижения смысла вещи или человека. Индивидуумы должны иметь собственное отношение к вещам и людям; например, выражение «Этот цветок красив» означает «Для меня этот цветок красив».

Три вида бытия взаимосвязаны. Например, любовь подразумевает нечто большее, чем биологические стремления *Umwelt*, а также нечто большее, чем социальные или межличностные отношения *Mitwelt*. Для возникновения и развития чувства любви требуется наличие *Eigenwelt*, так как, для того чтобы общаться с другими, люди должны быть самодостаточными.

Нормальная и невротическая тревога

Быть человеком значит быть тревожным. Тревога неизбежно присутствует в человеческой жизни. Мэй (May, 1950) проводит различие между нормальной и невротической тревогой. Он определяет тревогу как «угрозу нашему существованию или ценностям, которые мы идентифицируем с нашим существованием» (May, 1977, p. 205). В ходе нормального развития каждый человек переживает различные угрозы своему существованию. Одним из источников нормальной тревоги является человеческая экзи-

стенциальная уязвимость по отношению к природе, болезни и смерти. Другой источник тревоги — это потребность постепенно становиться независимым от родителей, связанная с развитием напряженных отношений и кризисов. Однако люди могут использовать такие угрозы с пользой для себя, как обучающий опыт, и продолжать развиваться.

Нормальная тревога характеризуется следующими тремя чертами. Во-первых, выраженность нормальной тревоги соответствует серьезности объективной угрозы, имеющей место в сложившейся ситуации. Во-вторых, нормальная тревога не приводит к подавлению. В-третьих, такую тревогу можно использовать творчески — идентифицировать факторы, обусловившие ее возникновение, и постараться противостоять этим факторам. Экзистенциальные консультанты считают, что их главная задача — помочь клиентам научиться мириться с «нормальными» неприятностями, которые являются частью человеческого существования.

Характеристики невротической тревоги в корне отличаются от характеристик нормальной тревоги. Невротическая тревога — это неадекватная реакция на объективную угрозу; такая тревога подразумевает подавление и является скорее разрушительной, чем конструктивной. Невротическую тревогу можно рассматривать и с другой точки зрения: люди субъективно реагируют на объективные угрозы, при этом сильное влияние на реакцию людей оказывают их внутренние психологические модели и конфликты. Подавление и блокирование осознания, связанные с невротической тревогой, делают людей более уязвимыми по отношению к угрозам. Это объясняется тем, что люди утрачивают доступ к важной информации, с помощью которой можно идентифицировать угрозы и справляться с ними.

Нормальная, невротическая и экзистенциальная вина

Так же как и тревога, вина является частью человеческого существования. Можно провести различие между нормальной и невротической виной. В основе невротической вины лежат *воображаемые* проступки, направленные якобы против других людей, родительских приказаний и принятых социальных правил. Нормальная вина — это призыв к совести, она побуждает людей придавать большее значение этическим аспектам своего поведения.

Экзистенциальная, или онтологическая, вина является другой формой вины. Мэй различает три формы экзистенциальной вины. Первая форма соответствует *Eigenwelt* и является следствием неумения жить в соответствии со своим потенциалом. Можно привести следующий пример: люди могут чувствовать вину, считая, что они причинили вред сами себе. Вторая форма экзистенциальной вины соответствует *Mitwelt*, в ее основе лежит искажение действительности сотоварищей данного человека: люди могут чувствовать вину, считая, что они причинили вред своим близким или друзьям. Третья форма экзистенциальной вины соответствует как *Umwelt*, так и двум другим «видам бытия», и представляет собой «вину разобщения», объектом которой является природа как целое.

Экзистенциальная вина универсальна. Она коренится в самоосознании. Экзистенциальная вина не является результатом невыполнения родительских приказаний, «но вытекает из того факта, что человек может рассматривать себя как индивида, который

в состоянии или не в состоянии делать выбор» (May et al., 1958, p. 55). Таким образом, понятие «экзистенциальная вина» тесно связано с понятием личной ответственности. Экзистенциальная вина не является сама по себе невротической виной, хотя она обладает потенциалом, необходимым для превращения в невротическую вину. Однако при правильном подходе экзистенциальная вина может принести индивиду пользу. Она может способствовать развитию у человека способности мириться с окружающим миром и сопереживать другим людям, а также развитию творческого потенциала.

Трансценденция

Уникальная способность людей думать и выражать свои мысли при помощи символов дает им возможность выходить за пределы времени и пространства. Люди могут проецировать себя в прошлое и в будущее. Кроме того, люди могут выходить за границы (трансцендировать) в своих социальных отношениях, видеть себя так, как их видят другие, и придавать соответствующее значение восприятию других. Способность выходить за рамки сложившихся к данному моменту конкретных ситуаций лежит в основе как свободы людей, так и их ответственности за свою жизнь.

Слово «трансценденция» происходит от латинского слова *transcendere*, означающего «подниматься, карабкаться, взбираться над и выходить за пределы». Способность выходить за пределы сложившихся ситуаций обусловлена онтологической природой людей. Существование вовлекает людей в непрерывный процесс проявления себя, в котором они выходят за рамки своего прошлого и настоящего, чтобы творить свое будущее. Все люди вовлечены в этот процесс, если только они не серьезно больны и не заблокированы тревогой или отчаянием.

Предельные экзистенциальные беспокойства

Ялом (Yalom, 1980) выделил четыре предельных экзистенциальных беспокойства, они связаны со смертью, свободой, изоляцией и бессмысленностью. Эти беспокойствам в консультировании придается большое значение.

Смерть. Жизнь и смерть, бытие и небытие являются скорее взаимозависимыми, чем параллельно существующими категориями. Смерть — основной источник тревоги и невротической, и нормальной, и экзистенциальной. Возможно, выражение «ужас смерти» точнее, чем выражение «тревога, связанная со смертью», отражает силу связанного со смертью беспокойства. Тревога, связанная со смертью, опасение перестать существовать могут быть как сознательными, так и подсознательными. С самого раннего детства люди чрезвычайно озабочены неизбежностью смерти. Сильную тревогу, связанную со смертью, вероятно, можно подавить. Для того чтобы справиться с ужасом потенциального несуществования, люди воздвигают базирующуюся на отрицании смерти защиту. В значительной степени развитие психической патологии обусловлено совершением неудачных попыток выйти за рамки смерти. Первый экзистенциальный конфликт — это конфликт между осознанием неизбежности смерти и желанием продолжать жить: конфликт между боязнью несуществования и желанием быть.

Свобода. Люди «обречены на свободу» (Sartre, 1956, р. 631). Люди живут не в хорошо устроенной и структурированной Вселенной. Не существует никакой надежной основы, поддерживающей существование. Скорее, имеются недостаточно высокий уровень структурированности и «отсутствие твердой земли под ногами», которые порождают тревогу и страх. Свободные люди также обречены на ответственность. Они ответственны не только за придание миру значения (смысла), но и за свою жизнь, за свои действия и неудачи при совершении действий. Второй экзистенциальный конфликт — это конфликт между столкновением людей с отсутствием опоры и свободой и их стремлением к обретению основы и структуры.

Изоляция. Существуют три формы изоляции. При наличии *межличностной изоляции*, часто переживаемой как одиночество, люди в различной степени отрезаны от других. Возникновение межличностной изоляции может быть обусловлено недостаточным развитием социальных навыков, наличием психопатологии, собственным выбором или необходимостью. При наличии *внутриличностной изоляции* у людей заблокировано осознание частей самих себя или же люди как бы отделены от некоторых своих частей. Если межличностная изоляция может быть не связана с патологией, то внутриличностная изоляция подразумевает патологию по определению. В основе *экзистенциальной изоляции* лежит положение, согласно которому каждый человек вступает в мир, живет в нем и покидает его одиноким. В конечном счете, существует непреодолимая пропасть между «Я» и другими. Ялом (Yalom, 1980) отмечает, что экзистенциальную изоляцию можно даже отнести к более фундаментальной форме изоляции, а именно к «отделению от мира» (р. 355). Третий экзистенциальный конфликт — это конфликт между осознанием людьми их фундаментальной изоляции и их желанием устанавливать контакты, искать защиту и существовать в качестве части большего целого.

Бессмысленность. В чем смысл жизни? Люди требуют последовательности, цели и значения (смысла). Они организуют случайные стимулы в образ и основание. Нейропсихологическая организация людей такова, что они склонны искать модели и смыслы. Однако парадокс заключается в том, что Вселенная безразлична, и в ней нет какого-то общего определенного смысла. Можно провести различие между космическим смыслом (подходит ли человеческая жизнь под некий всеобъемлющий космический образец) и земным смыслом, смыслом *моей* жизни. Вследствие ослабления влияния религиозных верований современные люди сталкиваются с необходимостью найти светский личный смысл при отсутствии космического смысла. Это приводит к возникновению четвертого внутреннего экзистенциального конфликта — конфликта между потребностью людей в смысле и безразличным миром, в котором нет никакого смысла.

Экзистенциальная психодинамика

Ялом (Yalom, 1980) предлагает следующее определение экзистенциального консультирования и экзистенциальной психотерапии: «Экзистенциальная психотерапия — это динамический подход к терапии, который сосредоточивается на беспокойствах, коренящихся в существовании индивидуума» (р. 5). В теории личности термин «динамика» употребляется в рамках концепции энергии или силы. Понятие «психодинамический конфликт» используется для описания столкновения между противодействующими

силами. Фрейдистская модель динамического конфликта представляет собой модель столкновения между Эго и инстинктуальными сексуальными и агрессивными влечениями. Фрейд считал, что наиболее глубокие конфликты связаны с психосексуальными конфликтами, имевшими место на самых ранних стадиях развития индивидуума. Существуют два важных различия между экзистенциальной и фрейдистской психодинамикой. Во-первых, экзистенциальные конфликты и экзистенциальная тревога возникают вследствие неизбежной конфронтации людей с данностями существования: смертью, свободой, изоляцией и бессмысленностью. Во-вторых, экзистенциальная динамика не подразумевает принятия эволюционной или археологической модели, в которой «первое» является синонимом «глубокого». Когда экзистенциальные консультанты и их клиенты проводят углубленное исследование, они не сосредоточиваются на повседневных беспокойствах, а размышляют об основных экзистенциальных проблемах.

НОВОВВЕДЕНИЯ

Несмотря на то что экзистенциальные тревоги и конфликты неизбежно возникают в жизни, остается открытым вопрос, как людям удается справляться с предельными проблемами существования.

Смерть

Маленькие дети постигают сущность смерти, хотя их интеллект еще не позволяет им понять, что значит смерть. Ялом (Yalom, 1980) полагает, что дети затем отвергают свое первое знание о смерти. С целью отвержения этого знания дети убеждают себя в том, что смерть является временной, дети не умирают, «я не умру, потому что я особенный», в последний момент на помощь придет спаситель. Примирение с неизбежностью смерти — главная задача, связанная с развитием; с этой задачей некоторые дети справляются лучше, чем другие. Незащищенность от смерти может быть и благом, и злом. Незащищенность от смерти может быть в определенной степени полезной для детей, если у них имеются ресурсы Эго, хорошие гены, а рядом есть благосклонные взрослые, способные справляться с возникающей у них самих тревогой, связанной со смертью. Однако незащищенность от смерти может быть травмирующей, когда перечисленные факторы присутствуют в недостаточной степени. Смерть родных братьев и сестер, а также родителей может быть особенно пугающей, и имеющихся у детей ресурсов может оказаться недостаточно для того, чтобы совладать со страхом. Проведенные исследования показали, что пациенты и с невротическими, и с психотическими расстройствами теряли родителей чаще, чем люди со здоровой психикой. От степени принятия смерти, характерной для данной культуры, также зависит то, насколько сильную тревогу породит смерть и у взрослых, и у детей.

От того, в какой форме родители рассказывают своим детям о смерти, зависит осознание детьми этого понятия и степень принятия ими смерти. Дети часто загораживаются от смерти дезинформацией, отрицанием, сказками, эвфемизмами и убеждения-

ми, что дети не умирают. Дети не игнорируют проблему, связанную со смертью, так же как и проблему, связанную с сексом, но при недостатке сведений обращаются к другим источникам информации, имеющим различную степень надежности. В западных культурах не разработаны никакие реальные руководящие принципы того, как родители должны доносить до сознания детей знание о смерти.

Свобода

Акцент, который делается в настоящее время на свободе и ответственности как на экзистенциальных проблемах, обусловлен разрушением традиционных систем убеждений, религий, ритуалов и правил. В двадцатом веке происходил быстрый распад структур и ценностей. Воспитание, при котором очень многое разрешается, привело к тому, что у многих молодых людей появилась потребностью выбирать, но они не усвоили, как и что надо выбирать. Многие оказались не готовы к свободе, которую они получили. Часто при столкновении с экзистенциальным фактом ответственности за свою жизнь люди плохо понимают его. В наше время люди уделяют меньшее внимание тому, что они *должны* делать; акцент перенесен на то, что они *хотят* делать. Живя в переходный период между старым и новым восприятием мира, многие люди не сумели научиться, как желать, как проявлять волю, как принимать решения и оставаться им верными.

Изоляция

Перемены в сфере культуры и технологий играют большую роль в создании *межличностной* изоляции. В Соединенных Штатах и других западных странах наблюдается разрушение общинных связей. Чтобы убедиться в этом, достаточно посетить церкви, местные магазины; все реже встречаются соседи, которые знают друг друга, семейные доктора и так далее. Возникновение *внутриличностной* изоляции обусловлено затруднениями и фрустрацией, которые имеют место на начальном этапе жизни и угрожают какому-либо жизненно важному аспекту зарождающегося у индивидуума чувства «Я». *Экзистенциальная* изоляция тесно связна с межличностной изоляцией. Многие люди не в состоянии развивать внутреннюю силу, чувство уверенности в себе и своей самобытности, которые позволили бы им противостоять экзистенциальной изоляции. Никогда не получавшие подлинную, стимулирующую рост любовь, они не знают, как предложить ее другим. Если характеризующиеся преданностью и аутентичностью отношения консультант — клиент помогают клиентам в противостоянии экзистенциальной изоляции и в примирении с ней, можно с уверенностью сделать вывод, что клиенты испытывали недостаток в таких отношениях в своем прошлом.

Бессмысленность

Многие факторы современной культуры способствуют ослаблению ощущения смысла жизни у людей (по сравнению с их предками в доиндустриальном сельскохозяйственном мире). Во-первых, раньше смысл жизни предлагался религией, теперь же большинство людей не верят в религию и не ходят в церковь. Во-вторых, урбанизация и

индустриализация способствуют ослаблению ощущения смысла жизни, которое раньше поддерживалось посредством контакта с природой. В настоящее время большинство людей потеряли некогда тесную связь с циклическими природными изменениями, касающимися и земли, и животных, выращиваемых на фермах. В-третьих, наиболее современные люди больше не входят в сельские общины и не играют в них заметной роли, а вместо этого часто живут в относительно безличных городских общинах. В-четвертых, многие современные люди отчуждены от своей работы и чувствуют, что они участвуют в решении малоинтересных механических и рутинных задач. В-пятых, внимание современных людей меньше поглощают основные потребности (типа получения продовольствия, крова и воды), удовлетворение которых необходимо для выживания. Находясь в бóльшей безопасности и имея больше свободного времени, люди все чаще сталкиваются с пропастью бессмысленности. Время, которым располагают люди, представляет собой время, занятое решением проблем, которые связаны с поисками смысла жизни. Кроме того, в периоды экономических спадов многие люди оказываются лицом к лицу с безработицей, что также влечет за собой потерю смысла. В-шестых, современные люди стоят перед возможностью ядерного уничтожения и глобального разрушения окружающей среды. Если мир не собирается длиться, зачем себя утруждать?

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ НЕАДЕКВАТНО

Экзистенциальная модель механизмов защиты

Как люди сохраняют неудовлетворительное осознание и психопатологическое поведение в пределах экзистенциальной структуры? Люди разрабатывают как сознательные, так и подсознательные психологические операции, чтобы справиться с тревогой, порождаемой основными экзистенциальными беспокойствами. Выделяют два типа психологических операций, или *механизмов защиты*. Во-первых, имеются обычные механизмы защиты, такие как проекция, которые работают независимо от источника тревоги. Во-вторых, существуют специфические механизмы защиты от каждого из четырех основных беспокойств. Эти механизмы не только помогают защититься отдельным клиентам, они поддерживаются целыми культурами.

На рис. 6.1 представлена экзистенциальная модель механизмов защиты, которые задействуются при осознании индивидом на некотором уровне внутреннего конфликта, обусловленного какой-либо из основных проблем. Такие механизмы защиты в какой-то степени обеспечивают психологическую безопасность посредством ограничения потенциала развития человека и индуцирования экзистенциальной вины.

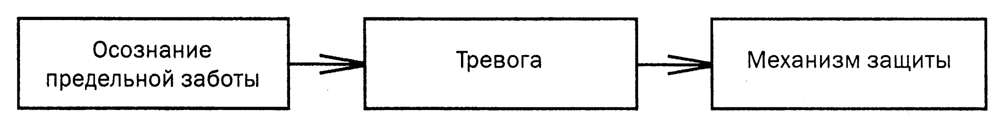


Рис. 6.1. Экзистенциальная модель механизмов защиты.

Виды защиты от тревоги, связанной со смертью

Хотя специфические варианты защиты от каждого из основных беспокойств обычно рассматриваются отдельно, они могут частично совпадать. Кроме того, необходимо их перекомбинирование или слияние во всеобъемлющую экзистенциальную модель психопатологии. Детские способы справиться с осознанием и ужасом смерти включают в себя отрицание. И у детей, и у взрослых Ялом (Yalom, 1980) выделил два главных механизма защиты от тревоги, связанной со смертью. Во-первых, это *вера в свою особенность*. В то время как на сознательном уровне большинство людей принимают неизбежность конечности своей жизни, глубоко в душе они могут лелеять иррациональную веру в собственное бессмертие и неприкосновенность. Если этот защитный механизм недостаточно хорошо развит или отсутствует, у людей может развиваться один из множества клинических синдромов. В таких случаях часто имеют место маниакальный героизм, превращение в «трудоголика», не слышащего сигналов времени, самовлюбленность, стремление к власти и контролю. Часто люди обращаются к консультантам тогда, когда они больше не могут справляться с тревогой, связанной со смертью, с помощью перечисленных средств.

Вера в спасителя, который придет на помощь в последний момент — второй главный механизм защиты от тревоги, связанной со смертью. В основе этого механизма лежит вера индивидуума в то, что хотя с ним может случиться что-то плохое, он не одинок в огромной равнодушной Вселенной и некий вездесущий служитель добрых сил в трудный момент придет на помощь и спасет его. Люди, использующие данный механизм защиты, могут ограничивать свою жизнь, обслуживая определенного «доминирующего другого». Большинство людей не сознают свою систему веры до тех пор, пока эта система не перестает служить своей цели, например, когда у человека обнаруживается неизлечимая болезнь или когда «доминирующий другой» умирает или психологически отдаляется.

Виды защиты от тревоги, связанной со свободой

Механизмы защиты от тревоги, связанной со свободой, помогают индивидуумам избежать осознания своей ответственности за собственную жизнь. Осознание ответственности влечет за собой развитие состояния, в котором человек «осознает, что создал самого себя, свою судьбу, затруднительное положение, чувства и, если таковое имеет место, собственное страдание» (Yalom, 1980, p. 218). Компульсивность — один из видов защиты от осознания ответственности. Ялом приводит следующий пример. У Бернарда, 25-летнего продавца, имели место компульсивные побуждения в сферах секса, работы и досуга. Его компульсивность заблокировала способность выбора, однако Бернард все же был ответственен как за создание, так и за сохранение своей компульсивности. Другие виды защиты от тревоги, связанной со свободой, включают в себя перенос ответственности на других людей, в том числе на консультантов; отрицание ответственности посредством изображения себя невинной жертвой или посредством утраты контроля; уклонение от автономного поведения; патологические изъявление желаний, проявление воли и принятие решений.

Виды защиты от тревоги, связанной с изоляцией

Защищаясь от тревоги, связанной с изоляцией, люди не относятся к другим как к самим по себе, а используют их для защиты себя. Одним из видов защиты людей от одиночества является попытка утвердить себя в глазах других. Такие люди существуют настолько, насколько они являются частью сознания других и получают их одобрение. Часто под видом любви они скрывают свою неспособность любить. Однако, раньше или позже, другим, вероятно, надоест удовлетворять чужую потребность в утверждении. Слияние с другим индивидуумом или группой — другой вид защиты от тревоги, связанной с изоляцией. Вместо того чтобы противостоять своей изоляции или мириться с нею, люди чувствуют и думают, что они не одни, потому что они — часть других. Кроме того, видом защиты от тревоги, связанной с изоляцией, является компульсивная сексуальность. Сексуально компульсивные люди обращаются со своими партнерами скорее как с объектами, чем как с людьми. Им не требуется время для того, чтобы близко сойтись с кем-либо. Серийные отношения таких людей похожи на карикатуры реального процесса.

Виды защиты от тревоги, связанной с бессмысленностью

Люди справляются с тревогой, связанной с бессмысленностью, с помощью различных способов. Компульсивная деятельность — это один из способов избежать столкновения с бессмысленностью. Индивидуумы с маниакальным упорством прибегают к какой-либо деятельности, это их реакция на глубокое чувство бесцельности. Рано или поздно многие индивидуумы, которые с маниакальным упорством добивались денег, удовольствия, власти, признания, статуса, начинают сомневаться в ценности приобретенного. Участие в различных кампаниях также является видом компульсивной деятельности — люди разыскивают проблемы, которые они могут обратить в поглощающие время и энергию крестовые походы. Нигилизм — другой вид защиты от тревоги, связанной с бессмысленностью. Люди, проповедующие нигилизм, избегают встречаться лицом к лицу с бессмысленностью, относясь с пренебрежением ко всем источникам смысла, которые другие находят в своей жизни, например к любви или служению.

ПРАКТИКА

Цели

Экзистенциальное консультирование — это скорее некоторый подход к рассмотрению человеческого существования, чем строгая система. По сути, экзистенциальные консультанты на всех без исключения людей смотрят как на клиентов. Однако обычно клиенты испытывают большие затруднения, чем их консультанты.

Главная цель экзистенциального консультирования — помочь клиентам научиться переживать свое существование как реальное. Основное исходное положение следующее: фундаментальный невротический процесс — это подавление онтологического смысла, включающее в себя потерю ощущения бытия и уменьшение потенциала и глубины осознания. Так как консультанты, прежде всего, заняты оказанием помощи клиентам в переживании ими своего существования, любой симптоматический «курс лечения» является вторичным. Экзистенциальные консультанты стараются избегать механического подхода к клиентам, который может привести к тому, что клиенты получат симптоматическое «лечение», но при этом будет ограничено их существование. Основной акцент делается на взгляде на клиентов скорее как на индивидуумов, чем как на объекты, для которых характерно определенное поведение, а также на аутентичных отношениях консультант — клиент.

Экзистенциальные консультанты стремятся помогать клиентам понимать их внутренние конфликты с учетом наличия предельных экзистенциальных проблем, связанных со смертью, свободой, изоляцией и бессмысленностью. Консультанты пытаются помочь клиентам идентифицировать неадекватные механизмы защиты и осознать отрицательные последствия их действия. Экзистенциальные консультанты стремятся помочь клиентам не только найти другие способы совладания с первичной, или экзистенциальной, тревогой, но и ослабить вторичную тревогу, исправляя ограничительное отношение клиентов к самим себе и к другим. Экзистенциальные консультанты могут использовать разнообразные воздействия, входящие в репертуар других видов консультирования, если эти воздействия совместимы с основной экзистенциальной структурой.

Наглядный пример адекватного использования экзистенциального подхода к консультированию — применение этого подхода в случаях, когда клиенты оказываются в экстремальной ситуации, связанной с какой-либо предельной экзистенциальной проблемой. В основе экзистенциальных кризисов могут лежать смерть, переходные периоды как в личной жизни, так и в работе, принятие бесповоротных решений, неожиданная изоляция. Решение работать с экзистенциальными конфликтами должно приниматься консультантом и клиентом совместно. Долгосрочное консультирование в наибольшей степени способствует решению экзистенциальных проблем. Однако элементы экзистенциального подхода, например акцент на ответственности и аутентичности, могут быть включены и в относительно краткосрочное консультирование.

Отношения консультант — клиент

Качеству отношений консультант — клиент в экзистенциальном консультировании уделяется большое внимание. Отношения консультант — клиент не рассматриваются с точки зрения трансфера, и на выяснение прошлого клиентов тратится немного времени. Поскольку для экзистенциальных консультантов важна выраженность конфронтации клиентов с предельными беспокойствами в данный момент, они стараются объяснять ситуации, сложившиеся у клиентов *к настоящему времени*, и опасения, мучающие клиентов *сейчас*.

Присутствие, аутентичность и преданность — это слова, которые экзистенциальные консультанты используют для описания своих отношений с клиентами и предлага-

ют использовать клиентам. Экзистенциальное консультирование, проводимое на индивидуальной основе, имеет место между двумя реальными людьми. Экзистенциальный консультант — не призрачный «отражатель», а живой человек, который стремится понять и ощутить бытие клиента. Мэй полагает, что экзистенциален любой консультант, который, несмотря на имеющиеся у него технические знания, может относиться к клиенту так же, «как "одно существование относится к другому", используя фразу Бинсвангера» (May et al., 1958, p. 81).

Консультанты не навязывают клиентам собственные мысли и чувства. И при этом они не переносят на клиентов мысли и чувства, источником которых являются имевшие место ранее отношения (такой перенос иногда называется *контрпереносом)*. Ялом (Yalom, 1989) вспоминает, что у него всегда вызывали неприязнь толстые женщины, и он должен был преодолеть это негативное чувство, чтобы быть в состоянии эффективно помочь клиентке с чрезвычайно избыточным весом, которая как-то пришла в его офис. Кроме того, экзистенциальные консультанты сознают, что клиенты могут прибегать к различным способам провоцирующего подключения консультантов, которое позволяет им не обращаться к собственным проблемам.

Ялом (Yalom, 1980) говорит о неявных «вливаниях», характерных для консультирования. Он описывает множество возникших во время консультирования критических инцидентов, в которых консультанты продемонстрировали свою преданность клиентам и проявили искреннее участие, превратив тем самым стандартную рабочую встречу в дружескую. Ялом рассказывает об одном консультанте, который встречается с тяжело больным клиентом по субботам в полдень и подолгу занимается с ним. В своем исследовании конкретных случаев «Каждый день немного сближает» (*Every Day Gets a Little Closer*) Ялом (Yalom, Elkins, 1974) рассматривает ситуации как с позиции консультанта, так и с позиции клиента. Так, он был поражен, узнав, какое большое значение одна его клиентка придавала таким мелким личным деталям, как теплые взгляды и комплименты по поводу того, как она выглядит. Для установления и поддержания хороших отношений с клиентом консультант должен быть не только способным к «полному присутствию в ситуации», но и неравнодушным, мудрым, а также способным выкладываться до конца и влиять на психику клиентов на глубоком уровне (Yalom, 1980). Консультант помогает клиенту «будучи заслуживающим доверия и заинтересованным; ласково присутствуя рядом с этим человеком; веря, что их совместные усилия приведут в конечном счете к исправлению и исцелению» (Yalom, 1989, p. 227).

Самораскрытие

Самораскрытие консультанта — вопрос, имеющий большое значение в экзистенциальном консультировании. Главной целью консультанта является установление аутентичных отношений в интересах клиента. Экзистенциальные консультанты могут раскрывать себя двумя способами. Во-первых, они могут рассказывать своим клиентам о собственных попытках примирения с предельными экзистенциальными беспокойствами и сохранения лучших человеческих качеств. Ялом (Yalom, 1989) считает, что он совершал ошибку, слишком редко прибегая к самораскрытию. Он пишет: «Всякий раз, когда я делился значительной долей собственного "Я" с пациентами, они неизменно извлекали из этого пользу для себя...» (p. 164). Во-вторых, экзистенциальные консультанты

могут использовать сам процесс консультирования, а не фокусировать внимание на содержании занятия. Они могут использовать мысли и чувства, касающиеся того что происходит «здесь-и-теперь», с целью улучшения отношений консультант — клиент. Например, Ялому (Yalom, 1989) надоела одна его чрезмерно полная клиентка, Бетти. Сначала он попробовал разобраться, какую долю его скуки можно отнести на счет контрпереноса. Затем он точно определил две причины своей скуки: Бетти всегда сообщала о событиях, произошедших где-то в другом месте, и скрывалась за маской ложной веселости. Ялом тактично возразил Бетти, сказав, что, по его мнению, она маскирует свою боль весельем. Он попросил у клиентки разрешения прерывать ее рассказ и указывать на эту маскировку в тот же момент, когда он ее обнаружит. Это самораскрытие Ялома сыграло роль трамплина и способствовало углублению их отношений.

Консультирование и смерть

Выигрыш от углубляющегося осознания смерти

Углубление осознания смерти может вести к более высокой оценке жизни. Неизлечимо больные раком пациенты реагируют на сообщение о диагнозе по-разному. Многие пациенты как будто не слышат то, что говорят им доктора. Некоторых захлестывает с головой экзистенциальный ужас. Другие принимают полученную плохую новость сразу, перегруппировывают свои средства защиты, обрабатывают информацию внутри себя, после чего становятся готовы к приему большего объема информации. Многие больные раком пациенты способны использовать свою болезнь как возможность для личностного роста. Они переоценивают ценности, стараются не совершать тривиальных, бессмысленных поступков, начинают глубже понимать смысл жизни в настоящем, на более глубоком уровне общаться с близкими, меньше бояться быть отвергнутыми и рисковать, устанавливают более тесный контакт с природой. Механизмы изменения больных раком пациентов включают в себя убеждение в том, что существование не может быть отложено, и мудрый подсчет полученных от жизни счастливых даров. Углубление осознания смерти может также вызывать радикальный сдвиг в будущем у клиентов, которые не являются неизлечимо больными.

Способы углубления осознания смерти

Ялом рекомендует клиницистам использовать в качестве хорошего рабочего правила следующее положение: «Тревога, связанная со смертью, обратно пропорциональна удовлетворенности жизнью» (Yalom, 1980, p. 207). Использование консультантами способов углубления осознания клиентами смерти может в ближайшей перспективе усиливать беспокойство клиентов. Консультанты должны стремиться не анестезировать тревогу у клиентов, а помогать им примиряться с ней и использовать ее конструктивно. Ниже описываются некоторые способы, используемые экзистенциальными консультантами с целью углубления осознания клиентами смерти.

«Дозволение терпеть». Экзистенциальные консультанты могут намекать клиентам на то, что обсуждение проблем, связанных со смертью, высоко ценится в консуль-

тировании. Это может быть сделано посредством проявления интереса к самораскрытию клиентов в данной области, а также посредством поощрения их самораскрытия. Кроме того, консультантам следует не вступать в тайный сговор с клиентами, отрицающими смерть. Консультанты могут активно способствовать тому, чтобы консультирование оставалось «на виду». Им необходимо быть устойчивыми к собственной тревоге, связанной со смертью, чтобы адекватно следовать за инициативами клиентов. Некоторые консультанты могут сами нуждаться в дополнительном личном консультировании, которое целесообразно проводить до тех пор, пока они не разрушат как личностные, так и профессиональные забирающие много энергии блокировки тревоги, связанной со смертью.

Определение механизмов защиты. Два главных механизма защиты от тревоги, связанной со смертью, — это вера в свою особенность и вера в существование спасителя, который придет на помощь в последнюю минуту. Экзистенциальные консультанты сотрудничают с клиентами, чтобы идентифицировать такие неадекватные механизмы защиты и их отрицательные последствия. Консультанты стараются помочь клиентам скорее признать, что они будут жить не вечно, нежели отрицать смерть. Экзистенциальным консультантам требуются такт, настойчивость и умение правильно выбирать время для того, чтобы они могли помогать клиентам идентифицировать свои детски наивные взгляды на смерть и менять эти взгляды.

Работа со сновидениями. Экзистенциальные консультанты побуждают клиентов рассказывать о своих сновидениях. В сновидениях и кошмарах могут проявляться подсознательные темы в неподавленном и в неотредактированном виде. Темы смерти часто присутствуют в сновидениях и кошмарах. Обсуждение и анализ сновидений должны проводиться с учетом экзистенциальных конфликтов, имеющих место у клиентов на данный момент. Однако клиенты не всегда готовы иметь дело с материалом, представленным в их сновидениях. Марвин, пожилой мужчина 64 лет, был одним из клиентов Ялома (Yalom, 1989). Ниже описывается его ночной кошмар, приводится комментарий Ялома и рассказывается, что случилось впоследствии.

Ночной кошмар Марвина (р. 242):

> **Эти двое людей высоки, бледны и очень сильно измождены. Они скользят в тишине по темному лугу. Они одеты полностью в черное. В высоких черных цилиндрах, в пиджаках с длинными фалдами, в черных гетрах и ботинках, они походят на викторианских предпринимателей или членов общества трезвости. Внезапно эти люди наталкиваются на тележку, черную как смоль, в которой покоится, как в люльке, девочка-младенец, завернутая в черную кисею. Не говоря ни слова, один из этих людей начинает подталкивать тележку. Через некоторое время он останавливается, обходит тележку и поднимает свою черную трость, которая теперь имеет пылающий белый наконечник. Человек наклоняется над тележкой, раздвигает кисею и начинает методично вставлять белый наконечник трости во влагалище младенца.**

Комментарий Ялома (р. 245):

> **Я стар, я подошел к концу своей жизни. У меня нет детей, и я приближаюсь к смерти, полный страха. Я задыхаюсь от темноты. Я задыхаюсь от тишины**

смерти. Мне кажется, что я знаю путь. Я пробую проникнуть в черноту с помощью моего сексуального талисмана. Но этого оказывается недостаточно.

Впоследствии, когда Ялом попросил Марвина рассказать, какие ассоциации возникли у него в связи с его сновидением, тот ничего не сказал. Когда Марвина затем спрашивали, как он переработал все возникавшие у него в воображении образы смерти, Марвин предпочитал рассматривать свой ночной кошмар с точки зрения скорее секса, чем смерти.

Работа с напоминаниями о недолговечности (бренности) существования. Консультанты могут помогать клиентам идентифицировать тревогу, связанную со смертью, и справляться с нею посредством «настройки» клиентов на знаки смертности, которые являются частью нормальной жизни. Смерть близких может быть мощным напоминанием о личной смертности. Смерть родителей означает, что наше поколение умрет следующим. Смерть детей может вызвать ощущение бессилия в связи с осознанием космического безразличия. Когда в семье умирает единственный ребенок, родители также понимают, что они не могут стать бессмертными посредством передачи своего семени потомкам. Кроме того, столкнуть клиентов лицом к лицу с бренностью существования и с собственной уязвимостью может серьезная болезнь.

В переходные периоды клиенты вспоминают о своей смертности. Наибольшее значение имеют переход от юности к взрослой жизни, установление постоянных отношений и связанное с ним взятие на себя соответствующих обязательств, уход из дома детей, супружеское разобщение и развод. В среднем возрасте многие клиенты более глубоко осознают смерть, понимая, что они не взрослеют, а стареют. Кроме того, отставка или неожиданное возникновение опасности крушения карьеры могут сделать осознание смерти гораздо более глубоким.

В повседневной жизни человек постоянно сталкивается с напоминаниями о ходе времени. Физические признаки старения, например появление седых волос, морщин, пятен на коже, уменьшение гибкости суставов и выносливости, ухудшение зрения, разрушают иллюзию постоянной молодости. Встречи с друзьями детства и юности показывают, что все стареют. Часто дни рождения и различные годовщины порождают экзистенциальную боль наряду с радостью или вместо нее, так как эти даты являются вехами процесса старения.

Использование вспомогательных средств для углубления осознания смерти. Большинство экзистенциальных консультантов обычно не пользуются искусственными вспомогательными средствами для углубления осознания клиентами смерти, однако некоторые прибегают к этим средствам. Они могут попросить клиента написать собственный некролог или заполнить анкету с вопросами, которые касаются тревоги, связанной со смертью. Кроме того, консультанты могут предложить клиентам пофантазировать на тему своей смерти, воображая «где», «когда» и «как» они ее встретят и как пройдут их похороны. Ялом (Yalom, 1980) описывает два способа заставить клиентов взаимодействовать со смертью: наблюдение за неизлечимо больными людьми и включение неизлечимого онкологического больного в группу клиентов.

Уменьшение сензитивности клиентов к смерти. Консультанты могут помогать клиентам справляться с ужасом смерти, многократно вынуждая их испытывать этот

страх в уменьшенных дозах. Ялом (Yalom, 1980) отмечает, что, работая с группами, состоящими из онкологических больных, он часто видел, что страх смерти у этих больных постепенно уменьшается благодаря всего лишь получению новой подробной информации.

Понимание тревог, связанных со смертью. Консультанты могут уничтожить и идентифицировать тревоги, связанные со смертью. Следует проводить различие между истинной беспомощностью, являющейся результатом осознания фундаментального экзистенциального факта смерти, и вторичным ощущением беспомощности. Клиентов можно поощрять восстанавливать ощущение более строгого контроля над теми аспектами своей жизни, на которые они могут влиять. Клиентам также можно помогать идентифицировать их вторичные опасения (например, страх болезненной смерти, одиночества, беспокойство о близких) и рационально им противостоять. В подсознании взрослого человека живет детски наивный иррациональный ужас смерти. Такой ужас можно выявить и реалистично оценить.

Консультирование и свобода

При наличии у клиентов предельного беспокойства, связанного со свободой, консультанты сосредоточиваются на повышении осознания клиентами их ответственности за свою жизнь и на оказании клиентам помощи во взятии на себя этой ответственности. Ялом (Yalom, 1980) сообщает, что, согласно результатам многочисленных проведенных исследований, адекватно проконсультированные клиенты начинают ощущать большую личную ответственность за свою жизнь. Консультанты могут использовать множество разнообразных методов, чтобы помочь клиентам осознать и взять на себя ответственность за свою жизнь.

Определение видов защиты и способов уклонения от ответственности. Консультанты могут оказывать клиентам помощь в понимании функций определенных видов их поведения, например компульсивности, уклонения от ответственности за выбор. Кроме того, консультанты могут совместно с клиентами анализировать их ответственность за собственные несчастья и, если необходимо, ставить клиентов лицом к лицу с этой ответственностью. Например, если одинокие клиенты продолжают принижать других, консультант может сказать: «И вы одиноки». Общая установка консультантов следующая: когда клиенты жалуются на то, что у них сложились неблагоприятные ситуации, консультанты спрашивают клиентов, как они создавали данные ситуации. Кроме того, консультанты могут фокусировать внимание на том, как клиенты используют «язык уклонения от ответственности». Например, часто люди говорят «я не могу» вместо «я не хочу».

Идентификация уклонения от ответственности «здесь-и-теперь». Уклонение клиентов от ответственности может проявляться в отношениях консультант — клиент. Консультантам необходимо осознавать собственные чувства относительно клиентов, чтобы определять, как можно выявлять подобные реакции у других. Например, женщина, страдавшая от жестокости мужчин, может искажать восприятие своего консультанта-мужчины и вести себя по отношению к нему так, что в другом контексте она могла бы добиться того самого жестокого обращения, которого она боится. Консультанты могут также ставить клиентов лицом к лицу с их попытками «здесь-и-те-

перь» перенести ответственность за то, что случается или в ходе консультирования или вне его рамок, на консультантов. В таких случаях консультантам может понадобиться преодолеть сопротивление клиентов, которое они выражают, например, такими словами: «Если бы я знал, что делать, мне не нужно было бы обращаться к вам».

Столкновение с реалистическими ограничениями. У всех людей периодически складываются реальные неблагоприятные ситуации, которые необходимо разрешать. Консультанты могут помочь клиентам поменять их точку зрения или по-другому интерпретировать внешние обстоятельства, которые они не в силах изменить. Кроме того, консультанты могут помогать клиентам в определении тех областей в их жизни, на которые они могут влиять. Например, консультанты, имеющие дело с онкологическими больными, могут помогать им брать на себя большую ответственность за отношения с докторами, например, побуждать больных настойчиво требовать получения информации о своем заболевании.

Противостояние экзистенциальной вине. Экзистенциальные консультанты считают одной из функций тревоги призыв к совести. Одним из источников тревоги является вина, обусловленная неудачной реализацией потенциала. Например, одному клиенту, сексуальное поведение которого характеризовалось компульсивностью, трудно было проявлять напористость в бизнесе. Выявление того, каким образом этот клиент не использует полностью свой потенциал как человеческого существа, ограничивая жизнь компульсивным сексом, было трамплином, который помог клиенту обрести уверенность, необходимую для того чтобы стать более напористым. Клиент перестал внутренне бояться открытия всех позорных эпизодов, имевших место в его жизни. По мере того как компульсивность клиента шла на убыль, он все в большей степени ощущал себя личностью, способной на выбор. Существует различие между виной за плохой выбор, сделанный в прошлом, и виной, связанной с отказом делать новый выбор. Пока клиенты продолжают вести себя в настоящем так, как они это делали в прошлом, они не могут прощать себе выбор, сделанный в прошлом.

Освобождение способности желать. Желание предшествует изъявлению воли (May, 1969). Однако, чтобы клиенты могли желать, они должны находиться в контакте со своими чувствами. Работа с клиентами, блокированными аффектами, должна вестись без спешки, при этом необходимы многочисленные повторения. Следует избегать драматических глобальных прорывов, поскольку их воздействие, как правило, является кратковременным. Вместо этого, в пределах контекста аутентичных отношений, экзистенциальные консультанты должны исследовать источник и природу блоков клиентов и лежащие в основе этих блоков чувства, которые клиенты стараются выразить. Кроме того, консультантам следует неоднократно задавать заблокированным аффектами клиентам вопросы типа «Что вы чувствуете?» и «Что вы хотите?»

Фасилитация принятия решений. Экзистенциальные консультанты побуждают клиентов осознавать, что каждому действию предшествует решение. Принимать решения трудно, потому что при этом исключаются альтернативы. Решения — это своего рода пограничные ситуации, в которых люди создают себя, несмотря на свойственную им фундаментальную беспочвенность. Многие клиенты парализуют свою способность принимать решения посредством вопросов, начинающихся со слов «Что, если...», например: «Что, если я потеряю работу и не смогу найти другую?». Консультанты могут помогать клиентам исследовать разветвления каждого вопроса «что, если...» и ана-

лизировать чувства, которые индуцируются этими вопросами. Гарантируя, что клиенты будут отвечать за принятые ими решения, консультанты могут посодействовать им в выработке решения и в оценке вариантов выбора. Консультанты могут побуждать клиентов активно принимать решения таким образом, что принятие решений будет способствовать принятию клиентами собственной силы и ресурсов.

При необходимости экзистенциальные консультанты стараются облегчать проявление клиентами воли. Одобрение консультанта позволяет клиентам учиться доверять своей воле и обретать уверенность в том, что они имеют право действовать. Ниже приводятся варианты «озарений», которые экзистенциальные консультанты обычно предлагают клиентам с подавленной волей: «Только я могу изменять мир, который я создал», «В переменах нет никакой опасности», «Для того чтобы получить то, чего я действительно хочу, я должен измениться», «У меня есть сила, необходимая для собственного изменения». Принятие решений, связанных с изменениями, может потребовать значительного периода времени.

Консультирование и изоляция

Экзистенциальные консультанты используют следующие способы, для того чтобы помогать клиентам противостоять предельным беспокойствам, связанным с изоляцией, а также помогать им лучше справляться с этими беспокойствами.

Столкновение клиентов с изоляцией. Консультанты могут помочь клиентам понять, что, в конечном счете, каждый человек одинок. Клиенты учатся определять, что они могут и что не могут получить от отношений. Консультанты могут предлагать клиентам поэкспериментировать — на некоторое время отрезать себя от окружающего мира и побыть в изоляции. После проведения этого эксперимента клиенты могут глубже осознать как ужас одиночества, так и масштабы своих скрытых ресурсов и степень своего мужества.

Идентификация механизмов защиты. Клиентам можно помочь идентифицировать виды защиты, которыми они пользуются, чтобы справляться с противоречием между потребностью в принадлежности и фактом экзистенциальной изоляции. Когда человек начинает отдавать себе отчет в том, что существование в глазах других, слияние с другими и компульсивная сексуальность являются механизмами защиты от экзистенциальной тревоги, он получает возможность что-то с ними делать.

Идентификация межличностной патологии. Приняв за критерий идеальные свободные от потребностей или «я — ты» отношения, можно определить способы уклонения клиентов от реальных отношений с другими. В какой степени клиенты относятся к другим людям как к объектам, служащим для удовлетворения их желаний и потребностей? Насколько хорошо они могут любить других? Насколько хорошо они умеют выслушивать собеседников и раскрывать себя? Каким образом они удерживают людей на расстоянии? Консультанты могут учить клиентов «азбуке языка интимности...» (Yalom, 1989, p. 43). При этом клиенты учатся как принимать, так и выражать чувства.

Использование отношений консультант — клиент с целью выявления патологии. У экзистенциальных консультантов имеются сомнения относительно возможности перенесения на них чувств и соображений клиентов, в основе которых ле-

жат имевшие место в прошлом значимые отношения. Консультанты предпочитают использовать отношения консультант — клиент, чтобы выявлять патологию, которая может мешать поддержанию отношений в настоящее время и в будущем. Клиенты часто искажают некоторые аспекты своих отношений с консультантами. Консультанты могут повышать осознание клиентами таких искажений, в частности повышать осознание влияния искажений на отношения с другими людьми.

Исцеляющие отношения. Как уже упоминалось ранее, экзистенциальные консультанты стремятся развивать реальные отношения с клиентами. Хотя отношения консультант — клиент являются временными, опыт интимности может быть постоянным. Отношения консультант — клиент могут способствовать самоутверждению клиентов, так как для клиентов чрезвычайно важно, что кто-то, кого они уважают и кто *действительно* знает все их сильные и слабые стороны, принимает их. Консультанты, которым удалось установить глубокие отношения со своими клиентами, могут помочь им противостоять экзистенциальной изоляции. Консультанты также помогают клиентам понять, что только они сами ответственны за свою жизнь.

Консультирование и бессмысленность

Ниже описываются некоторые способы, которые экзистенциальные консультанты используют при работе с клиентами, жалующимися на недостаток смысла в их жизни.

Переопределение проблемы. Когда клиенты жалуются на то, что «жизнь не имеет никакого смысла», они, похоже, допускают, что жизнь имеет смысл, который они не могут найти. Согласно экзистенциальной позиции, люди скорее придают смысл, чем получают его. Экзистенциальные консультанты повышают осознание клиентами того, что в жизни нет никакого присущего ей смысла, но люди ответственны за создание собственного смысла. Часто то, что относится к категории бессмысленности, лучше всего изучать в связи с другими предельными беспокойствами, связанными со смертью, свободой и изоляцией.

Определение видов защиты от тревоги бессмысленности. Экзистенциальные консультанты помогают клиентам лучше осознавать используемые ими виды защиты от тревоги бессмысленности. В какой мере стремление людей к получению денег, удовольствия, власти, признания, статуса коренится в их неспособности противостоять экзистенциальной проблеме, связанной с бессмысленностью? Консультанты могут помочь клиентам осознать последствия и цену их защиты. Защита от бессмысленности может быть одной из причин того, что клиенты относятся к жизни несерьезно, создавая тем самым проблемы, от решения которых они сознательно или подсознательно стремятся уклониться.

Оказание клиентам содействия в их более активном участии в жизни. Консультантам следует подходить к проблеме, связанной с бессмысленностью, помогая клиентам активнее включаться в жизнь. Консультанты должны исходить из того, что желание участвовать в жизни всегда присутствует у клиентов. Консультанты могут предлагать клиентам установить и поддерживать аутентичные отношения, что демонстрирует их собственное участие в процессе консультирования. Консультанты могут исследовать широкий диапазон надежд и целей клиентов, их системы убеждений, оценивать их способность любить и их попытки творчески выражать себя. Кроме того, кон-

сультанты могут идентифицировать и попробовать удалить блоки, препятствующие участию клиентов в процессе консультирования. Клиенты могут находить недостаточно смысла в своих отношениях, работе, досуге, творческих поисках и религиозных стремлениях. В каждой из этих сфер можно выявить препятствия, которые затем следует постараться удалить.

Групповое консультирование

Экзистенциальное консультирование часто проводится в группах, состоящих из восьми-десяти человек. В группах обеспечивается получение информации «здесь-и-теперь» о способах уклонения от ответственности членов группы. В группах клиенты и консультанты получают возможность наблюдать искажения, возникающие при межличностном общении, и неадекватное поведение и корректировать их. Экзистенциальные консультанты стараются провести членов группы через такую последовательность: показать, как их поведение 1) рассматривается другими, 2) заставляет других чувствовать, 3) создает у других людей мнение о них, 4) влияет на их мнение о самих себе. Кроме того, группы могут работать над решением проблем, примыкающих к предельным беспокойствам, связанным со смертью и бессмысленностью. Например, в группах, состоящих из онкологических больных, проблеме, связанной с противостоянием смерти, вероятно, будет уделяться основное внимание.

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Что означает слово «экзистенциальный»?
2. Каковы характерные черты трех форм «бытия-в-мире»?
3. Как отличить нормальную тревогу от невротической?
4. Что имеется в виду под экзистенциальной виной?
5. Каковы характерные черты каждого из четырех основных экзистенциальных беспокойств?
6. Какие внутренние конфликты связаны с каждым из четырех основных экзистенциальных беспокойств?
7. Как люди, становясь взрослыми, учатся справляться с тревогой, связанной со смертью?
8. Какие факторы жизни в современном обществе способствуют возникновению экзистенциальной тревоги, связанной со свободой, изоляцией и бессмысленностью?
9. Что такое экзистенциальная психодинамика и какова экзистенциальная модель механизмов защиты?
10. Какие существуют виды защиты от тревоги, связанной со смертью?
11. Какие существуют виды защиты от тревоги, связанной со свободой?
12. Какие существуют виды защиты от экзистенциальной тревоги, связанной с изоляцией?
13. Какие существуют виды защиты от тревоги, связанной с бессмысленностью?
14. Каковы цели экзистенциального консультирования?
15. Какими в идеале должны быть отношения экзистенциальный консультант — клиент?
16. Каковы некоторые потенциально положительные результаты повышенного осознания клиентами смерти?

17. Опишите подходы, которыми могут воспользоваться экзистенциальные консультанты при работе с клиентами, испытывающими тревогу, связанную со смертью.
18. Опишите подходы, которыми могут воспользоваться экзистенциальные консультанты, чтобы повысить осознание клиентами ответственности и помочь им взять ответственность на себя.
19. Опишите подходы, которыми могут воспользоваться экзистенциальные консультанты при работе с клиентами, имеющими проблемы, связанные с экзистенциальной изоляцией.
20. Опишите подходы, которыми могут воспользоваться экзистенциальные консультанты при работе с клиентами, имеющими проблемы, связанные с бессмысленностью.
21. Каковы основные цели экзистенциального группового консультирования?

Вопросы для самоанализа

1. В какой мере вы переживаете свое существование как реальное? Ответьте на этот вопрос как можно более конкретно.
2. В какой мере и в какой форме вы испытываете экзистенциальную тревогу? Какие виды защиты от экзистенциальной тревоги вы в основном используете?
3. Каков уровень вашей личной ответственности за формирование своего бытия? Каким образом вы могли бы в меньшей степени уклоняться от ответственности и в большей степени брать ее на себя?
4. Считаете ли вы, что бессмысленность — главная проблема людей, живущих в западном обществе? Если вы так полагаете, то ответьте, как эта проблема затрагивает вас лично.
5. Какое влияние, если таковое вообще имеет место, оказывают теория и практика экзистенциального консультирования на то, как вы консультируете?
6. Какое влияние, если таковое вообще имеет место, оказывают теория и практика экзистенциального консультирования на ваш образ жизни?

Библиография

Yalom, I. D. (1980). *Existential Psychotherapy*. New York: Basic Books.

Yalom, I. D. (1989). *Love's Executioner and Other Tales of Psychotherapy*. London: Bloomsbury. (Русский перевод: Ялом И. Лечение от любви и другие психотерапевтические новеллы. М.: Независимая фирма «Класс», 1997.)

May, R. & Yalom, I. D. (1989). Existential psychotherapy. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.), *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 363–402). Itasca, IL: Peacock.

May, R., Angel, E. & Ellenberger, H. F. (Eds.) (1958). *Existence: A New Dimension in Psychiatry and Psychology*. New York: Basic Books.

May, R. (1950). *The Meaning of Anxiety,* (rev. ed. 1977). New York: Ronald Press.

***

Lieberman, M. A., Yalom, I. D. & Miles, M. B. (1973). *Encounter Groups: First Facts*. New York: Basic Books.

Yalom, I. D. (1983). *Inpatient Group Psychotherapy*. New York: Basic Books.

Yalom, I. D. (1985). *The Theory and Practice of Group Psychotherapy*. (3rd ed.). New York: Basic Books.

Yalom, I. D. (1991). *When Nietzsche Wept*. New York: Basic Books.

Yalom, I. D. & Elkins, G. (1974). *Every Day Gets a Little Closer*. New York: Basic Books.

Yalom, I. D. & Vinogradov, S. (1989). *Concise Guide to Group Psychotherapy*. Washington, DC: American Psychiatric Press.

***

May, R. (1939). *The Art of Counseling*. Nashville: Cokesbury. (Мэй Р. Искусство психологического консультирования. — М.: Независимая фирма «Класс», 1994.)

May, R. (1953). *Man's Search for Himself*. New York: Norton.

May, R. (1967). *Psychology and the Human Dilemma*. Princeton, NJ: Van Nostrand.

May, R. (1969). *Love and Will*. New York: Norton.

May, R. (1972). *Power and Innocence: A Search for the Sources of Violence*. New York: Norton.

May, R. (1975). *The Courage to Create*. New York: Norton.

May, R. (1977). *The Meaning of Anxiety*, (rev. ed.). New York: Norton.

May, R. (1981). *Freedom and Destiny*. New York: Norton.

May, R. (1985). *My Quest for Beauty*. New York: Norton.

Rabinowitz, F. E., Good, G. & Cozad, L. (1989). Rollo May: A man of myth and meaning. *Journal of Counseling and Development, 67*, 436–441. (Interview with Rollo May).

***

Buber, M. (1965). *Between Man and Man*. New York: Macmillan.

Buber, M. (1970). *I and Thou*. New York: Charles Scribner.

Bugental, J. (1956). *The Search for Existential Identity*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Bugental, J. (1976). *The Search for Authenticity*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Bugental, J. F. T. (1987). *The Art of the Psychotherapist*. New York: Norton.

Deurzen — Smith, E. (1988). *Existential Counselling in Practice*. London: Sage.

Heidegger, M. (1962). *Being and Time*. London: SCM Press.

Kierkegaard, S. (1954). *Fear and Trembling and the Sickness unto Death*. Garden City, NY: Doubleday.

Sartre, J. P. (1956). *Being and Nothingness*. New York: Philosophical Library.

Tillich, P. (1952). *The Courage to Be*. New Haven, CT: Yale University Press.

Глава 7
Логотерапия

ТЕЗИСЫ

- Цель логотерапии — помогать клиентам искать смысл. Стремление к смыслу — первичная мотивационная сила в людях. Поиск смысла включает в себя и сознательную деятельность, и установление контакта с духовным бессознательным.

- Сознание, источники которого находятся в духовном бессознательном, может интуитивно раскрыть уникальные смыслы индивидуума в определенных ситуациях. Религиозное бессознательное существует в пределах духовного бессознательного.

- Человеческая свобода — это «свобода для» принятия на себя ответственности за осуществление смысла в сфере, ограниченной смертью и судьбой. Самотрансценденция, в рамках которой люди добираются до смысла вне себя, является важной характеристикой человеческого существования. Источники смысла включают в себя работу, любовь, страдание, прошлое и сверхсмысл.

- Экзистенциальный вакуум имеет место тогда, когда люди страдают от ощущения внутренней пустоты и недостатка смысла в жизни. Экзистенциальная фрустрация возникает тогда, когда стремление к смыслу фрустрировано. Экзистенциальный вакуум сам по себе не является невротическим, но может ве-

сти к развитию ноогенного невроза. Человечество становится все более невротическим, в состав широко распространенной невротической триады входят депрессия, наркомания и агрессия.

- **Причины формирования экзистенциального вакуума следующие: наличие у людей менее мощного, чем у животных, инстинктуального основания поведения, разрушение представлений о ценностях и традициях, тенденция к редукционизму (к рассмотрению людей в качестве скорее детерминированных, чем детерминирующих существ).**

- **Способы, с помощью которых люди сохраняют экзистенциальный вакуум, включают в себя подавление, уклонение от ответственности и уделение недостаточно большого внимания самотрансценденции.**

- **Цель логотерапии при наличии у клиентов экзистенциального вакуума и ноогенных неврозов — помочь клиентам найти смысл в жизни. Логотерапевты — воспитатели ответственности. Кроме того, логотерапия эффективна в случаях психогенных неврозов и соматогенных психозов.**

- **Логотерапия экзистенциальных проблем, в рамках контекста человеческих отношений, сосредоточивается на повышении экзистенциального осознания и на содействии клиентам в поисках смысла. Используются следующие методы фокусировки на смысле: обучение клиентов принятию на себя ответственности за смысл, пониманию «голоса» собственного сознания, постановка перед клиентами вопросов о смыслах, увеличение количества потенциальных источников смысла, извлечение смысла в ходе сократического диалога, использование логодрамы, предложение смыслов и анализ сновидений.**

- **Парадоксальная интенция и дерефлексия — логотерапевтические методы, использующиеся для работы с психогенными неврозами.**

- **Медицинское «пастырство», с помощью которого логотерапевты помогают клиентам находить смысл в страдании, рекомендуется при соматогенных психозах.**

ВВЕДЕНИЕ

В предыдущей главе был рассмотрен экзистенциальный подход к консультированию, разработанный Яломом и Мэем. В данной главе рассматривается еще один важный подход, логотерапия, основоположником которой является Виктор Франкл. Лого-

терапию иногда называют третьей венской школой психотерапии (две другие — это психоанализ Фрейда и индивидуальная психология Адлера). При рассмотрении с другой точки зрения логотерапия представляется скорее как дополнение к психотерапии, чем как вид терапии, которым можно заменить психотерапию (Frankl, 1975a). Логос — это греческое слово, которое означает и «смысл», и «дух», причем второе значение не имеет какого-либо религиозного смыслового оттенка. Люди являются ищущими смысл существами, и поиск смысла сам по себе еще не патология. Экзистенция (существование) сталкивает людей с необходимостью найти смысл в жизни. Главная цель логотерапии — помочь клиентам в их поиске смысла.

Виктор Франкл

Виктор Э. Франкл родился 26 марта 1905 года в Вене, в Австрии, в еврейской семье. Будучи школьником, он переписывался с Фрейдом, и в 1924 году в «Международном журнале психоанализа» (*International Journal of Psychoanalysis*) по инициативе Фрейда была опубликована первая статья Франкла. Франкл находился под влиянием идей Фрейда и Адлера и в то же время был не согласен с некоторыми из этих идей. Кроме того, на Франкла повлияли такие экзистенциальные философы, как Хайдеггер, Ясперс и Шелер. В основе создания логотерапии лежало стремление Франкла найти смысл в собственном существовании. Франкл признается в следующем: «Будучи молодым человеком, я прошел через ад отчаяния, преодолевая очевидную бессмысленность жизни, через крайний нигилизм (со временем я сумел выработать у себя иммунитет против нигилизма). Таким образом я создал логотерапию» (Frankl, 1988, p. 166).

Франкл предложил термин «логотерапия» в 1920-х годах, а в 1930-х он стал использовать слово *Existenzanalyse* (экзистенциальный анализ), как альтернативу термину «логотерапия». Для того чтобы избежать путаницы, Франкл в большинстве случаев воздерживался от использования термина «экзистенциальный анализ» в своих публикациях на английском языке. В 1928 году Франкл основал Центры консультирования молодежи в Вене и возглавлял их до 1938 года. В 1930 году он получил степень доктора медицины в Венском университете. С 1930 по 1938 год Франкл входил в штат Нейропсихиатрической университетской клиники. С 1938 по 1942 год он работал невропатологом и психиатром в Еврейской больнице в Вене, а затем стал заведующим неврологическим отделением этой больницы. В это время Франкл написал черновой вариант своей первой книги. Незадолго до вступления Америки во Вторую мировую войну у Франкла была возможность иммигрировать в Соединенные Штаты. Он упустил этот шанс, потому что предпочел соблюсти библейскую заповедь «Почитай отца своего и мать свою, и ты будешь благословенно жить на этой земле» (Frankl, 1988, p. 59). Франкл думал, что, сохраняя свое положение в больнице, он сможет помочь своим родителям избежать отправления в концентрационный лагерь.

В 1942–1945 годах Франкл пережил мучительный опыт пребывания в нацистских концентрационных лагерях, включая Освенцим и Дахау (Frankl, 1963). В Освенциме у Франкла сбрили все волосы на теле. Он был номером 119194. Рукопись его первой кни-

ги была конфискована. В течение следующих трех лет он боролся за жизнь и сумел выжить, несмотря на изнурительные ежедневные принудительные работы, зверствования капо (охраны), избиения, недоедание, болезни. Франкл в полной мере испытал на себе капризы судьбы и научился находить экзистенциальный смысл в своих страданиях. Большую часть времени он был занят рытьем окопов и укладыванием рельс для железнодорожных линий. Только в последние несколько недель своего интернирования Франкл работал как доктор.

В течение этого периода Франкл имел возможность наблюдать за тем, как человеческая природа проявляется при чрезвычайных обстоятельствах. Большинство заключенных предпочитали прозябать. Однако у других заключенных дух повышался, такие люди воспринимали трудности лагерной жизни как испытание своей внутренней силы. Они возвысились до поисков смысла в своей жизни. Франкл цитирует Ницше: «Тот, кому есть *для чего* жить, может перенести почти любое *как*» (Frankl, 1963, p. 121). Несмотря на свое бедственное положение, эти заключенные сохранили способность свободно выбирать свою внутреннюю жизнь и свое отношение к другим. Они превратили свои трагедии в триумфы. Франкл пережил потерю родителей, брата и жены, которые погибли в концентрационных лагерях. Из всей семьи уцелели только Франкл и его сестра.

В 1946 году Франкл стал заведующим неврологическим отделением в Поликлинической больнице в Вене. В 1947 году он был назначен помощником профессора на кафедре психиатрии и неврологии в Венском университете, а в 1955 году стал профессором. Франкл был президентом Австрийского медицинского общества психотерапии. Кроме того, он был почетным профессором логотерапии в Международном университете США в Калифорнии, а также приглашенным профессором в Стэнфордском, Гарвардском и Дукеснском и в ряде других университетов. Франкл часто читал лекции в Европе, Австралии, Южной Америке, Азии и Африке.

Франкл был плодовитым автором, он написал более 30 книг, некоторые из которых были переведены на многие языки, и множество статей. Главные его книги следующие: «Доктор и душа: от психотерапии к логотерапии»* (*The Doctor and the Soul: From Psychotherapy to Logotherapy*), «Человек в поисках смысла: введение в логотерапию» (*Man's Search for Meaning: An Introduction to Logotherapy*), к 1992 году было продано более пяти миллионов экземпляров этой книги, «Психотерапия и экзистенциализм: избранные научные статьи по логотерапии» (*Psychotherapy and Existentialism: Selected Papers on Logotherapy*), «Стремление к смыслу: основы и применение логотерапии» (*The Will to Meaning: Foundations and Applications of Logotherapy*), «Подсознательный Бог: психотерапия и теология» (*The Unconscious God: Psychotherapy and Theology*) и «Неслышный крик смысла: психотерапия и гуманизм» (*The Unheard Cry of Meaning: Psychotherapy and Humanism*)**. Франкл писал: «Я видел смысл моей жизни в том, чтобы помогать другим увидеть смысл в своей жизни» (Frankl, 1988, p. 160).

* См. русский перевод: *Франкл В.* Доктор и душа. — СПб.: Ювента, 1997.

** См. сборник русских переводов некоторых из этих работ: *Франкл В.* Человек в поисках смысла. — М.: Прогресс, 1990.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Свобода воли

Франкл использует термин «экзистенциальный» в трех случаях. Во-первых, термин «экзистенциальный» относится к самой *экзистенции*, которая является специфически человеческим способом бытия. Во-вторых, «экзистенциальный» относится к *смыслу* существования. В-третьих, «экзистенциальный» относится к стремлению найти смысл в личном существовании или, другими словами, к стремлению к смыслу. Жизнь преходяща, временна. Однако эта временность не делает жизнь бессмысленной. Меняющиеся аспекты жизни являются в то же время потенциальными возможностями. Люди должны понять, каковы их преходящие возможности. Люди постоянно выбирают, какие из массы преходящих потенциальных возможностей будут реализованы, а какие будут «приговорены» к нереализации.

Люди обладают свободой воли. В мире живой природы они одни способны к самоотстранению. Люди могут размышлять об имеющихся у них вариантах выбора и оценивать их. Значение имеют не специфические особенности характера людей или их стремлений и инстинктов, а точка зрения, с которой они рассматривают эти особенности. Люди свободны формировать собственные характеры и ответственны за то, что они создают из самих себя. Когда люди поднимаются выше телесных и психических измерений своего существования, они входят в новое измерение, так называемое ноологическое измерение. К этому ноологическому измерению относятся именно человеческие функции, такие как размышление, способность превращать себя в объект, осознание.

Стремление к смыслу

Стремление к смыслу — фундаментальная мотивационная сила в людях. Людям требуется обнаруживать смысл буквально во всем, вплоть до своего последнего дыхания. Франкл пишет: «Стремление найти смысл — первичная сила в жизни человека... Этот смысл уникален и специфичен для каждого человека и может быть осуществлен только им одним; только тогда становится значимым то, что воля удовлетворяет стремление человека к смыслу» (Frankl, 1963, р. 154). Как Франкл обнаружил во время своего пребывания в концентрационном лагере, люди нуждаются в чем-то, ради чего стоило бы жить. Люди — это существа, которые встречаются с другими людьми и добираются до смыслов, которые стоит осуществлять. Однако смысл не совпадает с бытием, скорее, он является своего рода платформой для бытия. Человеческое существование оказывается в опасности, если только люди не рассматривают мир с позиции трансценденции в направлении чего-то, что находится за пределами их собственного «Я».

Логотерапия сосредоточивается на стремлении к смыслу, в то время как психоанализ сосредоточивается на стремлении к удовольствию, а индивидуальная психология — на стремлении к власти. Франкл признает, что Фрейд и Адлер не использовали именно эти термины. Как удовольствие, так и власть — это «побочные продукты» или производные стремления к смыслу. Стремление к смыслу — не рационалистическое объяснение инстинктуальных стремлений, оно не имеет отношения к снижению напряженности и

возвращению к состоянию гомеостаза. Люди нуждаются не в лишенном напряжения состоянии, а в напряженном стремлении к некоему смыслу, который достоин их.

Стремление к смыслу, так же как сила мотивации, отличается от самоактуализации. Франкл рассматривает самоактуализацию только как побочный эффект стремления к смыслу. Люди могут актуализировать себя только в той мере, в какой они осуществляют смысл.

Сознание и подсознание

Какова исходная (референтная) точка, отталкиваясь от которой, люди могут обнаружить смысл в своей жизни? Поиск смысла включает в себя и сознательную деятельность, и установление контакта с бессознательными слоями «Я».

Сознательность

Люди — духовные существа, и логотерапия сосредоточивается на их духовном существовании. В этом контексте слово «дух» не имеет никаких религиозных оттенков значения. Духовные движения у людей могут быть либо сознательными, либо бессознательными. Сознательность подразумевает осознание. Целью логотерапии является повышение осознания клиентами своего духовного «Я». Люди должны сознавать личную ответственность, с учетом уникального смысла их жизни, за свои действия в определенных сложившихся ситуациях.

Духовное бессознательное

Каждый человек имеет экзистенциальное, личное духовное ядро. Центрируясь вокруг своего духовного ядра, люди не только индивидуализируются, но и интегрируют свои телесные, психические и духовные аспекты. Хотя граница между сознательным и бессознательным «флюидообразна», Франкл считает, что духовное основание человеческой экзистенции в конечном счете бессознательно. Глубинный центр каждого человека является бессознательным. Существует четкое различие между инстинктуальным бессознательным и духовным бессознательным. Фрейд рассматривал бессознательное как резервуар, в котором содержатся подавляемые сексуальные и агрессивные инстинкты. Глубинная психология, вместо того чтобы сосредоточиваться на подавляемых инстинктах, стремится проникнуть в глубины человеческого духа. Однако «Я» не поддается полному самоанализу, и в некотором смысле это делает человеческую экзистенцию в самой своей основе нерефлексируемой. Франкл пишет: «Экзистенция существует скорее в действии, чем в размышлении» (Frankl, 1975а, р. 30).

Сознание

Истоки сознания расположены в духовном бессознательном. Логос глубже, чем логика. Экзистенциально аутентичные решения принимаются полностью неосмысленно и бессознательно. Франкл пишет: «Задача сознания — раскрыть человеку *unum necesse*, единственную вещь, которая требуется» (Frankl, 1975а, р. 35). С помощью сознания

можно интуитивно выявить уникальные возможности смысла, которые следует реализовывать в определенных ситуациях. Сознание, или «этический инстинкт», является сугубо индивидуальным в отличие от других инстинктов, которые имеются у большинства видов. Франкл полагает, что любовь и искусство уходят своими корнями не только в моральное сознание, но и в эмоциональные, интуитивные, нерациональные глубины духовного бессознательного.

Свобода может быть «от чего-то» и «для чего-то». Свобода «для чего-то» представляет собой ответственность по отношению к сознанию. Сознание имеет трансцендентное качество. Люди могут быть слугами своего сознания только тогда, когда они не произносят монолог, а ведут диалог с сознанием, как с чем-то, что отличается от них самих. Через сознание «доносит свой голос» сверхчеловеческий фактор (Frankl, 1975a, p. 53). Сознание играет главную роль в раскрытии существенной трансцендентности духовного подсознания. Сознание — это «голос» трансцендентности, и сознание само является трансцендентным.

Религиозное подсознательное

Экзистенциальный анализ сновидений делает очевидным наличие подавляемой и бессознательной религиозности. Подавляется не только *либидо,* но и *религио (religio).* Сознание не последнее, «по отношению к чему» существует ответственность. Хотя люди ответственны за себя, они не ответственны перед собой. Это «по отношению к чему» ответственности касается, прежде всего, самой ответственности. Бессознательная религиозность, или религиозное бессознательное, существует в пределах духовного бессознательного. Люди всегда определенным образом относятся к трансценденции, даже на бессознательном уровне. Этот «бессознательный Бог» скрыт двумя способами. Во-первых, скрыты человеческие отношения к Богу. Во-вторых, скрыт сам Бог. Даже у чрезвычайно нерелигиозных людей имеется скрытая религиозность. Религиозное бессознательное — это скорее экзистенциальный посредник, чем инстинктуальный фактор. Франкл пишет: «Человек обычно решает скорее быть бессознательным, чем быть управляемым бессознательным» (Frankl, 1975a, p. 65). Говоря о Юнге, Франкл подчеркивает, что бессознательная религиозность берет начало из личного центра каждого индивидуума, а не из безличного объединенного фонда образов, общего для всего человечества. Подавление религиозности, так же как и подавление других аспектов бессознательного, ведет к неврозу: «...как только ангел в нас подавляется, он превращается в демона» (Frankl, 1975a, p. 70). Экзистенциальность религиозности должна быть непосредственной. Подлинная религиозность должна разворачиваться на своей собственной платформе. Люди вверяются ей, предпочитая быть религиозными.

Смысл жизни и смерти

Смысл жизни

Франкл пишет: «Быть человеком означает быть ответственным за осуществление смысла, потенциально присущего данной жизненной ситуации» (Frankl, 1975a, p. 125).

Быть человеком означает быть в одно и то же время «различным», сознательным и ответственным. Концепция ответственности — это основа человеческого существования. Человеческая свобода — это не «свобода от», а скорее «свобода для», а точнее — свобода принять ответственность. Свобода — это то, чем «являются» люди, это не что-то, что они «имеют» и поэтому могут терять. Люди внутри себя имеют много потенциальных возможностей, они не детерминированы полностью. Скорее, люди в любой момент времени свободны решать, чем они станут в следующий миг. Принимая решения, они сами определяют, какая из их потенциальных возможностей будет реализована. Ни на одной стадии жизни люди не могут «избегать выбора возможностей» (Frankl, 1955, p. 85).

Жизнь постоянно ставит перед людьми вопросы. Ответить на эти вопросы можно, только став ответственным за свою жизнь. Работая с материалом, которым их снабдила судьба, люди подобны скульпторам, которые с помощью долота и молотка обрабатывают бесформенный камень так, что он постепенно обретает определенную форму. Люди всегда сдерживаются биологическими, социологическими и психологическими ограничениями, однако они могут либо противостоять этим ограничениям и придавать им нужную форму, либо сознательно подчиняться им.

Смысл смерти

Смерть не лишает жизнь смысла. Если бы люди были бессмертными, они могли бы откладывать дела на неопределенный срок. Смерть неотделима от жизни и придает ей смысл. Ответственность людей вырастает из осознания ими конечности своей жизни. Следовательно, люди должны понимать, насколько велика ответственность, которую они несут в каждый момент своей жизни. Судьба, подобно смерти, имеет большое значение для понимания смысла жизни. Судьба относится к тем факторам, которые находятся вне пределов власти человека. Свобода может рассматриваться не только в контекстах жизни и смерти, но также и в контексте судьбы. Благоприятные возможности и несчастья, которые встречаются на жизненном пути каждого человека, уникальны. Однако люди все же могут реализовывать свою внутреннюю свободу, противостоя судьбе.

Самотрансценденция

Самотрансценденция — существенная характеристика человеческого существования. Люди — это существа, которые стремятся за пределы самих себя. Они становятся наиболее человечными, когда выходят за пределы своего «Я» либо осуществляя смысл, либо с любовью встречаясь с другим человеком. Франкл считает, что основной человеческой потребностью является скорее поиск смысла, нежели поиск своего «Я». Человек может достичь своей сущности, только взяв на себя ответственность за осуществление смысла. Люди могут чрезмерно сосредоточиваться на самих себе. Самотрансцендентное качество человеческой жизни становится наиболее очевидным тогда, когда люди забывают себя. Франкл считал, что главный урок, который жизнь преподала ему в Освенциме и Дахау, заключался в том, что он понял: если человек не видит смысла в чем-то вне себя, выживание в экстремальной ситуации бесцельно, бессмысленно и невозможно.

Страдание, связанное с проблемами невротического характера, которые обусловлены трудностями при самотрансценденции, является противоположностью нахождению человеком смысла в выходе за собственные границы. Гиперрефлексия и гиперинтенция — два главных способа, которые люди предпочитают использовать, чтобы не выходить за рамки своего «Я». Гиперрефлексия — это тенденция к чрезмерной саморефлексии. Гиперинтенция — это тенденция уделять чрезмерное внимание удовлетворению своих желаний.

Источники смысла

Франкл полагает, что самотрансценденции можно достичь путем обнаружения или определения смысла тремя различными способами: делая дело, переживая ценность и страдая (Frankl, 1963). В другой работе Франкл (Frankl, 1967, 1988) говорит о трех основных способах, с помощью которых люди могут находить смысл в жизни: 1) что-то давать жизни (ценности творчества); 2) что-то брать от жизни (ценности переживания); 3) занимать определенную позицию по отношению к судьбе, которую нельзя изменить, например при неоперабельном раке (ценности отношения). Кроме того, переживания, имевшие место в прошлом, и религия — это еще две области, в которых люди могут обнаружить смысл.

Смысл в работе

Работа — главная область, в которой люди могут выходить за пределы самих себя. Смысл работы выходит за пределы специфического занятия. Наибольшее значение имеет то, как люди используют свои уникальные человеческие качества в процессе выполнения работы. Например, медсестра может выйти за рамки своих регламентированных обязанностей, сказав доброе слово больному, находящемуся в критическом состоянии. Франкл считает, что при выполнении любой работы существуют такие возможности, хотя он признает, что некоторые виды работ в основном рутинны. В таких случаях смысл творчества следует искать в делах, которыми можно заняться на досуге.

Безработица — пример того, как на людей может влиять недостаток смысла творчества. Франкл рассматривает невроз, связанный с безработицей, характеризующийся апатией и депрессией, как экзистенциальную позицию. Некоторые люди реагируют на экзистенциальный вызов безработицы, оставаясь активными и увлеченными, таким образом им удается избежать невроза, связанного с безработицей. Занятость может иметь как положительное, так и отрицательное значение. Некоторые люди пытаются избежать столкновения с пустотой своего существования, ища убежища в работе или в профессии. Обретение смысла творчества не синонимично одному лишь удовлетворению потребности в работе.

Смысл в любви

В отличие от психоанализа, в логотерапии любовь не рассматривается как феномен, вторичный по отношению к сексу. Секс может быть выражением зрелой любви, но он

не является сам по себе формой любви. Любовь как форма самотрансценденции имеет различные характеристики. Любовь подразумевает отношение к другому человеку как к духовному существу, понимание или постижение внутреннего ядра личности другого. Человек движется в глубины собственного духовного существа под влиянием духовного ядра своего партнера. Безумное увлечение редко продолжается долго. Когда сексуальное стремление удовлетворено, оно быстро исчезает. Любовь, однако, характеризуется постоянством, которое основывается на том, что духовное ядро другого человека уникально и незаменимо. Кроме того, любовь может переживать смерть, так как она подразумевает, что сущность уникального бытия возлюбленного бесконечна и нетленна.

Следует отметить еще один важный момент. Поскольку любовь направлена скорее на то, чем другой «является», чем на другого как на предмет обладания, между людьми устанавливаются моногамные отношения. Еще одна характерная черта любви следующая: любовь подразумевает умение увидеть потенциал в любимом человеке и оказание ему (или ей) помощи в реализации этого потенциала. Кроме того, в настоящих отношениях, основанных на любви, нет места для ревности, так как с другим человеком не обращаются как с собственностью.

Франкл (Frankl, 1967) подчеркивает, что, по его мнению, любовь — не единственный и даже не лучший способ наполнить жизнь смыслом. Франкл проводит различие между невротическим провалом и неудачной, обусловленной судьбой, попыткой добиться любви.

Смысл в страдании

Человеческую судьбу можно рассматривать с двух точек зрения: судьбу можно формировать тогда, когда это возможно, и с ней можно смиряться тогда, когда это необходимо. Ценности отношения присущи позиции, занимаемой людьми при обстоятельствах, которые они не могут изменить, например при неизлечимой болезни или при интернировании в концентрационном лагере. Через ценности отношения даже трагические аспекты человеческого существования — «трагическая триада», в состав которой входят боль, вина и смерть, — могут превратиться во что-то положительное и творческое. Однако людям следует быть осторожными и не принимать судьбу с излишней с готовностью. Людям следует обращаться к ценностям отношения только тогда, когда у них появляется твердая уверенность в том, что они не в силах изменить свою судьбу.

Неизбежно возникающие неблагоприятные ситуации дают людям возможность «актуализировать самую высокую ценность, осуществить самый глубокий смысл, смысл страдания» (Frankl, 1963, p. 178). Люди могут выбирать, как им отвечать на страдание. Например, смертельно больные люди могут видеть в жизни смысл до последнего момента, если они принимают брошенный им судьбой вызов и страдают мужественно. Франкл цитирует Гете: «Не существует такого затруднительного положения, которое мы не могли бы облагородить либо деянием, либо терпением» (Frankl, 1955, p. 115). Некоторые люди могут возвыситься до вызова страданию и способны духовно обогащаться и укрепляться благодаря ему. Хотя люди порой оказываются беспомощными жертвами судьбы, они могут реализовывать свою внутреннюю свободу с целью превращения затруднительных положений в достижения на человеческом уровне.

Смысл в прошлом

Хотя поиск смысла прежде всего ориентирован на будущее, прошлое также может быть источником смысла. Часто люди обесценивают свои прошлые переживания как источник смысла. В концентрационном лагере Освенцим Франкл стал серьезно подходить к душевным поискам смысла в страдании, когда рукопись его первой книги была конфискована. Франкл пришел к пониманию того, что ничто из его прошлого не потеряно, а лишь отложено в качестве неприкосновенного запаса. Смысл жизни Франкла не зависел от того, была ли напечатана его рукопись. Его прошлые переживания представляли собой настоящую житницу. Часто в периоды страдания (но не только в эти периоды) поиск смысла может повлечь за собой признание и определение источников смысла в прошлом, необходимых для создания смысла в настоящем. Даже при короткой жизни можно иметь прошлое, полное смысла. Однако, даже если человек вел жизнь, лишенную какого-либо своеобразия, его безусловная вера в безусловный смысл может превратить неудачу в триумф (Frankl, 1988).

Сверхсмысл

Люди неспособны понимать предельный смысл человеческого страдания. Однако это не значит, что страдание не имеет такого предельного смысла. Франкл (Frankl, 1963, 1988) использует термин «сверхсмысл», когда говорит о предельном смысле страдания и жизни. Люди не могут прорываться через границы между миром человеческим и миром божественным. Сверхсмысл может быть постигнут только с помощью веры, но не с помощью интеллектуальных средств. Франкл не согласен с положениями светской экзистенциальной философии, согласно которым одна из главных задач человека — терпеть бессмысленность жизни. Франкл считает, что люди должны мириться со своей неспособностью охватить умом и увидеть с рациональной точки зрения предельный смысл жизни. Вера в Бога предшествует развитию у людей способности иметь веру в высший смысл жизни. Бесконечный Бог скорее молчалив, чем мертв.

Одной из тенденций современной жизни является не уход от религии, а ослабление акцента, который делается на различиях между различными вероисповеданиями. Франкл (Frankl, 1988) не выступает в защиту универсальной религии. Вместо этого он видит смысл в создании глубоко персонифицированной религии, которая позволила бы людям обращаться к верховному существу на их собственном индивидуальном языке, используя свои слова.

Экзистенциальный вакуум

Термин «экзистенциальный вакуум» используется для описания состояния, в котором люди жалуются на внутреннюю пустоту. Они страдают от ощущения бессмысленности, пустоты и тщетности. Экзистенциальный вакуум — это «переживание пропасти», которое во многом отличается от пикового переживания, описанного Маслоу.

Франкл выделяет три причины возникновения экзистенциального вакуума. Во-первых, в отличие от животных, люди не запрограммированы стремлениями и инстинкта-

ми, которые побуждают их к совершению определенных действий. Во-вторых, традиции, соглашения и ценности не подсказывают людям, что они должны делать. Иногда люди не знают, что они хотят делать, и отступают в конформизм, делая то, что делают другие, или в тоталитарианизм*, делая то, чего от них хотят другие. В-третьих, особенно часто это имеет место в Америке, учащихся подвергают «редукционизму». При этом люди рассматриваются скорее как совокупность влечений, инстинктов, как существа, созданные обусловливанием, как реактивные образования и механизмы защиты, чем как способные принимать решения деятельные индивиды. Франкл приводит следующий пример редукционизма. Одной супружеской паре, которая хотела вступить в Американский корпус мира, сказали, что они помогали не имеющим привилегий людям потому, что у них имеется подсознательная потребность доказывать свое превосходство (Frankl, 1975a, p. 94).

Экзистенциальная фрустрация

Экзистенциальная фрустрация возникает тогда, когда фрустрировано стремление к смыслу. Апатия и скука — главные характеристики экзистенциальной фрустрации. Экзистенциальная фрустрация сама по себе не является ни патологической, ни патогенной. Тревога людей, даже их отчаяние, обусловленное тщетными поисками смысла жизни, — это скорее духовное бедствие, чем болезнь. Франкл считает, что экзистенциальный вакуум с сопутствующей ему фрустрацией является «чем-то социогенным, но только не неврозом» (Frankl, 1975a, p. 139). Отчаяние, в основе которого лежит ощущение бессмысленности жизни, может быть признаком интеллектуальной искренности и честности. В своих более поздних работах Франкл (Frankl, 1977, 1988) утверждает, что нет ни малейшего сомнения в том, что экзистенциальный вакуум распространяется.

Ноогенный невроз

Экзистенциальный вакуум может вести к развитию неврозов. Термин «ноогенный невроз» используется в тех случаях, когда экзистенциальный вакуум ведет к появлению клинической симптоматики.

Франкл определяет ноогенный невроз как «невроз, в основе которого лежат духовная проблема и моральный или этический конфликт, например конфликт между Супер-эго и истинным сознанием...» (Frankl, 1988, p. 89). Экзистенциальная фрустрация играет большую роль в развитии ноогенных неврозов. Такие неврозы являются результатом духовных конфликтов, имеющих отношение к стремлению людей к осмысленному существованию и к фрустрации их стремления к смыслу. Доктора и консультанты должны проводить четкое различие между духовным и инстинктивным измерениями проблем.

---

* Тоталитарианизм (*totalitarianism*) — это, в отличие от привычного для русского уха «тоталитаризма», обозначающего социально-политическую систему и идеологию, психологическое качество личности, то есть потребность в тоталитаризме. — *Примеч. перев.*

Массовая невротическая триада

Франкл говорит о невротизации человечества, обусловленной наличием экзистенциального вакуума. Глобальное воздействие экзистенциального вакуума не ограничивается индуцированием чувства бессмысленности и ноогенных неврозов. Франкл использует термин «массовая невротическая триада» (Frankl, 1975a, p. 96) при описании трех основных эффектов: депрессии, наркомании и агрессии. Относительно депрессии существуют объективные свидетельства того, что уровень самоубийств растет, особенно среди молодых. Франкл видит причину этого в распространяющейся экзистенциальной фрустрации. Что касается наркомании, то люди, имеющие низкие жизненные цели, с большей степенью вероятности будут пробовать найти смысл в наркотиках, чем те люди, которые имеют четко определенные высокие цели в жизни. Наркоманы часто утверждают, что они обратились к наркотикам, желая найти смысл в жизни. Многие алкоголики также страдают от ощущения бессмысленности. Что касается агрессии, в экзистенциальном вакууме процветает не только сексуальное либидо, но и «агрессивное деструдо» (*destrudo* — от латинского *destruo*, «разрушать»). Франкл уверен, что статистические данные говорят в пользу его гипотезы, согласно которой люди с наибольшей вероятностью становятся агрессивными тогда, когда их захватывают чувства пустоты и бессмысленности.

НОВОВВЕДЕНИЯ

Ощущение бессмысленности не обязательно приобретается в процессе научения. Это ощущение может быть частью человеческой реакции на жизнь; если человек преодолевает его удовлетворительно, например как Франкл, то у него возникает переживание роста. Однако Франкл полагает, что экзистенциальный вакуум и экзистенциальная фрустрация с каждым годом распространяются все более широко. Кроме того, неуклонно повышается уровень невротизации человечества. Если дело действительно обстоит так, у индивидуумов, живущих в настоящее время, с большей степенью вероятности возникнет ощущение бессмысленности, потому что они растут в культурах и обществах, в которых труднее, чем в прошлом, найти смысл. Во-первых, разрушение традиционных ценностей и развитие тенденции к редукционизму затрудняют многим людям поиск смысла жизни. Во-вторых, поскольку в обществе относительно немного людей, нашедших смысл в жизни, молодым людям в процессе их роста труднее опираться на модели удовлетворительного понимания духовных аспектов самих себя. Иными словами, молодые люди могут страдать от недостатка в своем окружении нашедших в жизни смысл воспитателей и кумиров (образцов для подражания). Несмотря на веру Франкла в потенциальную человечность людей, «*гуманные* люди* составляют меньшинство и, вероятно, всегда будут оставаться в меньшинстве» (Frankl, 1975a, p. 84).

* Игра слов по-английски: *humane humans*, или *человечные* человеки. — *Примеч. перев.*

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ НЕАДЕКВАТНО

Поддержание экзистенциального вакуума

Как сохранется у людей чувство бессмысленности? Некоторые предположения можно сделать, изучив труды Франкла.

Подавление. Логотерапия сосредоточивается на фрустрации и связанном с ней подавлении стремления к смыслу. Франкл отмечает: «Не эрос, а логос является жертвой подавления» (Frankl, 1975a, p. 131). Люди подавляют свою духовность и религиозность. Таким образом они теряют контакт со своими духовными центрами, которые являются самыми глубокими источниками ощущения смысла. Подавление людьми стремления к смыслу блокирует их восприятие существования смысла.

Уход от ответственности. Механизмы ухода от ответственности за поиск смысла, упомянутые Франклом, следующие: конформизм, тоталитарианизм и использование в качестве убежища невротической триады, в состав которой входят депрессия, наркомания и агрессия.

Разрушение традиций и ценностей. Разрушение традиций играет главную роль в создании и поддержании экзистенциального вакуума.

Редукционизм. Использование редукционистских моделей в сферах психологии и образования приводит к тому, что люди начинают верить в то, что они скорее детерминированы, чем детерминируют, и затем поддерживают в себе эту веру.

Недостаточно сильный акцент на самотрансценденции. Большинство направлений современной психологии сосредоточиваются на самоактуализации и самовыражении. Людям по-прежнему недостаточно помогают понять, что счастье и реализация потенциальных возможностей являются «побочными продуктами» самотрансценденции, способности скорее забыть себя, чем чрезмерно сосредоточиваться на себе.

Невротизация человечества. Широкое распространение проблем, связанных с отсутствием смысла в жизни, и признаков бессмысленности, делает для индивидуумов чрезвычайно сложным получение помощи в их личном поиске смысла; таким образом у людей поддерживается ощущение внутренней пустоты.

ПРАКТИКА

Цели

Франкл выделяет следующие три категории психических болезней: ноогенные болезни (неврозы), психогенные болезни (неврозы) и соматогенные болезни (психо-

зы). Экзистенциальный вакуум сам по себе не является неврозом. Однако цели логотерапевтического консультирования одинаковы, независимо от того, существует экзистенциальный вакуум сам по себе или же он является элементом ноогенного невроза.

Логотерапевты концентрируют внимание клиентов на выборе, который позволяет справляться с экзистенциальным вакуумом. Значение логотерапии заключается в том, что она помогает клиентам найти смысл в жизни. Логотерапевтические консультанты стремятся «столкнуть» клиентов с их жизненными задачами и переориентировать клиентов на решение этих задач. Логотерапия включает в себя обучение клиентов взятию на себя ответственности, а также попытки разблокировать стремление клиентов к смыслу. Когда стремление к смыслу у клиентов будет разблокировано, они с большей долей вероятности найдут пути самотрансценденции через ценности творчества, переживания и отношения. Клиенты должны осознать свою экзистенциальную ответственность за поиски смысла жизни. Однако превращение духовного бессознательного в сознательное — только одна из стадий процесса консультирования.

Консультанты прежде всего стремятся помочь клиентам преобразовать имеющийся у них бессознательный потенциал в сознательный акт, а затем дать возможность сформироваться бессознательной привычке. Франкл (Frankl, 1975a) подчеркивает, что если религиозные консультанты могут привносить религию в консультирование, то логотерапевтические консультанты должны воздерживаться от постановки религиозных целей.

Ликвидация признаков экзистенциальной фрустрации, таких как апатия и скука, является «побочным продуктом» поиска и обнаружения смысла. Кроме того, когда клиенты начинают видеть больше смысла в своей жизни, выраженность любых имеющихся у них симптомов, относящихся к массовой невротической триаде (депрессии, наркоманиии, агрессии), обычно уменьшается, данные симптомы могут даже полностью исчезнуть.

Психогенные неврозы включают в себя обсессивные мании и фобии. При наличии у клиентов таких неврозов главная задача консультанта — помочь клиентам преодолеть имеющуюся у них тенденцию к гиперинтенции, или к чрезмерному усердию. В основе психогенных неврозов также могут лежать сексуальные проблемы и расстройства сна, в таких случаях консультант должен стремиться помочь клиентам преодолеть имеющуюся у них тенденцию к гиперрефлексии или к чрезмерно высокому самоосознанию.

При наличии психозов типа эндогенной депрессии и шизофрении логотерапию можно применять в сочетании с лекарственной терапией, которая позволит провести коррекцию соматических нарушений. Сама по себе логотерапия имеет дело со здоровой частью индивидуальности, и часто целью консультантов является помощь клиентам в их поисках смысла в страдании.

Более широкая цель логотерапии Франкла — регуманизация психиатрии. Психиатры и консультанты не должны рассматривать сознание как некий механизм, а лечение психической болезни не должны оценивать только с учетом технических аспектов. В границах ближайшей окружающей среды и своих дарований люди, в конечном счете, являются самодетерминирующимися. В концентрационных лагерях одни заключенные предпочитали вести себя подобно свиньям, а другие — подобно святым.

Логотерапия клиентов, находящихся в состоянии экзистенциального вакуума

Как логотерапевт обращается с клиентами, находящимися в состоянии экзистенциального вакуума? Хотя в своих работах Франкл не перечисляет систематически используемые им методы, ниже приводятся некоторые рекомендации, извлеченные из его трудов.

Гуманные отношения

Франкл (Frankl, 1988) отмечает, что консультирование подразумевает наличие как стратегий, так и «я — ты» отношений. Франкл также подчеркивает, что логотерапия не может стать слишком индивидуализированной. Таким образом, хотя логотерапевт по своей сути является воспитателем ответственности, он обучает клиентов брать на себя ответственность именно в контексте наполненных чувствами долга и заботы отношений, которые отражают уважение к уникальности каждого клиента. Франкл ценит гуманных людей и заинтересован в регуманизации психиатрии. Работа Франкла демонстрирует присущие ему способность к состраданию и мудрость. Предлагая клиентам гуманные отношения, логотерапевты создают благоприятные условия для оказания им эффективной помощи в поисках собственного смысла.

Диагностирование состояния экзистенциального вакуума

Логотерапевты внимательно относятся как к явным признакам экзистенциального вакуума (например, к словам клиента: «Моей жизни не хватает смысла»), так и к скрытым симптомам, таким как апатия и скука, которые указывают на то, что клиенты ощущают внутреннюю пустоту. Клиенты успешно работают с проблемами, связанными со смыслом, хотя ноогенные неврозы составляют «лишь около 20% случаев неврозов, приходящихся на долю наших клиник и офисов» (Frankl, 1988, p. 68). Часто Франкл успокаивает «не-пациентов», говоря, что их экзистенциальное отчаяние — скорее достижение, чем признак невроза. Это признак интеллектуальной глубины, а не поверхностности.

Углубление экзистенциального осознания

Ниже описываются методы, которые Франкл применял с целью углубления экзистенциального осознания конечности жизни и важности взятия на себя ответственности за нее.

Объяснение. Клиентам следует объяснять, что недолговечность скорее придает смысл человеческому существованию, чем лишает его смысла.

Предложение максим (изложенных в краткой форме принципов, правил поведения). Одна из главных максим Франкла: «Живите так, будто вы живете второй раз и действовали в своей первой жизни так же неправильно, как собираетесь действовать теперь» (Frankl, 1955, p. 75).

Использование сравнений. Клиентам можно предложить представить свою жизнь в виде движущихся картин, которые снимаются на кинопленку. Клиенты осознают, что жизнь необратима, когда слышат от консультанта, что они не могут ничего «вырезать» и что ничего нельзя изменить «задним числом». Можно предложить клиентам другое сравнение — пусть они представят себя скульпторами, которые имеют ограниченное время для создания своих произведений искусства, но не знают, когда наступит крайний срок.

Фокусирование на поисках смысла

Франкл подчеркивает, что вопрос о смысле — это индивидуальный вопрос. Логотерапевты должны и индивидуализировать свои методы работы, и импровизировать. Логотерапия не является ни учением, ни проповедью, ни моральным увещеванием. Франкл (Frankl, 1963) проводит аналогию с офтальмологом, который дает людям возможность видеть мир таким, каков он есть на самом деле. Точно так же задачей логотерапевтического консультанта является расширение полей зрения клиентов таким образом, чтобы весь спектр жизненных смыслов и ценностей оказался видимым для них.

Ниже приведены некоторые методы, с помощью которых Франкл фокусирует внимание клиентов на проблемах, связанных со смыслом.

Оказание клиентам помощи в осознании ими важности взятия на себя ответственности за нахождение смысла. Франкл считает своей задачей оказание помощи клиентам в достижении ими высочайшей из возможных «активаций» их жизни. Он делится своими представлениями, согласно которым человеческая жизнь никогда, ни при каких обстоятельствах не теряет смысл. Клиенты должны усвоить, что они всегда ответственны за нахождение смысла в любой ситуации, сложившейся в их уникальной жизни. Логотерапия учит клиентов рассматривать свою жизнь как некое предопределение. Религиозные логотерапевты, работающие с религиозными клиентами, могут продвинуться на одну ступень дальше — такие консультанты могут помочь клиентам осознать, что они не только ответственны за выполнение своих жизненных задач, но также ответственны перед тем, кто ставит задачи.

Оказание клиентам помощи в выслушивании ими голоса своего сознания. Франкл часто повторяет, что смысл должен быть найден и не может быть дан. Клиенты руководствуются в поисках смысла голосом своего сознания. Клиенту необходимо бдительное сознание, если он должен «выслушивать десять тысяч различных требований и заповедей, скрытых в десяти тысячах ситуаций, с которыми сталкивает его жизнь, и повиноваться этим требованиям» (Frankl, 1975a, p. 120). Хотя консультанты не могут давать клиентам смысл, они могут приводить экзистенциальные примеры своих личных неустанных поисков смысла.

Постановка перед клиентами вопросов о смысле. Консультанты могут спрашивать клиентов о том, каких творческих успехов они могли бы добиться, и помогать им искать ответы на заданные вопросы. Кроме того, консультанты могут помогать клиентам обнаруживать смысл в их отношениях и в их страдании.

Увеличение числа источников смысла. Логотерапевтические консультанты могут помогать клиентам приобретать более широкое представление об источниках смыс-

ла. Франкл (Frankl, 1955) цитирует клиентку, которая заявляла, что ее жизнь была бессмысленна и что ей станет лучше только в том случае, если она найдет работу, которая сможет удовлетворить ее запросы, например работу, связанную с лечением больных людей. Франкл помог этой клиентке увидеть, что не только работа, которую она выполняла, но и соответствующее отношение к своей работе могли бы дать ей уникальную возможность для реализации потенциальных возможностей. Кроме того, в личной жизни, не связанной с работой, она могла бы найти смысл в роли жены и матери.

Выявление смысла через сократический диалог. Франкл (Frankl, 1988) приводит следующий пример. Одну его клиентку постоянно мучило ощущение мимолетности жизни. Франкл попросил женщину назвать человека, которого она уважает и чьи достоинства она высоко ценит, и она вспомнила семейного доктора. Затем с помощью ряда вопросов Франкл подвел клиентку к признанию того, что, хотя доктор умер и некоторые неблагодарные пациенты, возможно, не помнят, чем они ему обязаны, жизнь этого доктора не потеряла смысл.

Выявление смысла через логодраму. Франкл (Frankl, 1963) приводит пример выявления смысла через «логодраму» в группе консультирования. Женщина, помещенная в его клинику после попытки самоубийства, потеряла младшего сына, который умер в возрасте 11 лет, и осталась одна со старшим сыном, пораженным детским параличом. Франкл сначала попросил другого члена группы, женщину, вообразить, что ей 80 лет, и оглянуться на прожитую жизнь, в которой не было детей, но было много финансовых успехов и престижа. Эта женщина в итоге признала свою жизнь бесцельной. Затем Франкл попросил мать сына-инвалида таким же образом оглянуться на свою жизнь. Отвечая, клиентка поняла, что ее жизнь была наполнена смыслом, потому что она сделала жизнь своего искалеченного сына более полной и легкой.

Предложение смысла. Франкл приводит следующий пример. Пожилой доктор, находящийся в состоянии жестокой депрессии, не мог в течение двух лет справиться с горем после смерти любимой жены. Прежде всего Франкл спросил клиента, что случилось бы, если бы сначала умер он сам. Доктор ответил, что, оставшись одна, жена ужасно страдала бы. После чего Франкл сказал: «Вы видите, доктор, от такого страдания она была избавлена, и это вы ее от него избавили; но теперь вы должны платить за это, пережив жену и оплакивая ее» (Frankl, 1963, 178–179).

Анализ сновидений. Логотерапевты могут работать со сновидениями клиентов, чтобы извлечь духовные явления на уровень сознания. Франкл (Frankl, 1975) приводит следующий пример. Женщине приснилось, что вместе с грязным бельем она взяла в прачечную грязного кота. Когда она пришла забирать белье, то нашла кота мертвым. У этой женщины возникли следующие свободные ассоциации: «кот» был символом «ребенка», а «грязным бельем» была «грязь» сплетен, окружавшая личную жизнь дочери и ее любовный роман, к которому мать относилась очень критически. Франкл увидел в этом сновидении предупреждение матери, призыв к женщине перестать мучить дочь, ведь иначе она может ее потерять. Религиозные логотерапевты могут также анализировать сновидения с целью перевода религиозного бессознательного в сознательное. Франкл полагает, что многие люди скрывают и подавляют свою религиозность из-за того, что «подлинной религиозности свойственна интимность» (Frankl, 1975a, p. 48).

Логотерапевтические методы, применяемые при психогенном неврозе

Парадоксальная интенция и дерефлексия — два основных логотерапевтических метода, которые применяются при психогенных неврозах (Frankl, 1955, 1975b). В основе обеих методик лежит обращение к таким важным человеческим качествам, как самотрансценденция и самоотстранение.

Парадоксальная интенция

Использование парадоксальной интенции рекомендуется для краткосрочного лечения клиентов с обсессивно-компульсивными и фобическими психическими расстройствами. При фобиях парадоксальная интенция применяется с целью уменьшения выраженности преждевременной тревоги, которая является реакцией клиентов на события и отражает страх повторения этих событий. Эти тревожные ожидания вызывают чрезмерное внимание, или гиперинтенцию, которая мешает клиентам осуществлять то, что было задумано ими ранее. Короче говоря, преждевременная тревога вызывает именно то, чего опасаются клиенты.

Суть парадоксальной интенции заключается в том, что клиентам предлагают намеренно сделать именно то, чего они боятся. Их опасения заменяются парадоксальными желаниями, в результате чего «у парусов фобии отнимается ветер» (Frankl, 1955, p. 208). Кроме того, парадоксальная интенция задействует чувство юмора клиентов и поддерживается им; благодаря чувству юмора у клиентов усиливается ощущение отстраненности от неврозов, так как они начинают смеяться над ними.

Франкл приводит много примеров парадоксальной интенции. Так, один молодой врач боялся, что у него начнется усиленное потоотделение при встрече с людьми. Всякий раз, встречая кого-либо, кто ранее вызывал у него преждевременную тревогу, этот клиент говорил себе: «Я раньше выделял только литр пота, но теперь я собираюсь выделить, по крайней мере, десять литров!» (Frankl, 1955, p. 139). После всего лищь одного сеанса парадоксальной интенции молодой человек освободился от фобии, которая беспокоила его в течение четырех лет. Рассмотрим другой пример. Одна студентка-медик так сильно боялась дрожи, что начинала дрожать, как только преподаватель анатомии входил в препараторскую. Девушка разрешила эту проблему, используя методику парадоксальной интенции. Всякий раз, когда преподаватель входил в помещение, она говорила себе: «О, вот и преподаватель! Теперь я покажу ему, какая я хорошая "дрожалка" — я действительно покажу ему, как можно сильно дрожать!» (Frankl, 1955, p. 140). Но, всякий раз, когда она старалась это сделать, дрожь прекращалась. Хотя обсессивно-компульсивные невротики также проявляют страх, их страх — это в большей степени боязнь самих себя, чем «боязнь страха». Они боятся потенциальных эффектов своих странных мыслей. Но чем больше эти клиенты борются со своими мыслями, тем выраженнее становятся симптомы невроза. Если консультантам, применяющим парадоксальную интенцию, удается помочь клиентам прекратить борьбу, которую те ведут со своими навязчивыми идеями и маниями, выраженность имеющихся у клиентов симптомов вскоре уменьшается и эти симптомы могут даже окончательно исчезнуть.

Франкл приводит следующий пример применения парадоксальной интенции при обсессивно-компульсивном неврозе. Одна замужняя женщина в течение 14 лет страдала от мании подсчета и мании проверки, в порядке ли ее кухонные ящики и надежно ли они заперты (Frankl, 1955, p. 143). Доктор показал клиентке, как надо заниматься парадоксальной интенцией. Он показал женщине, как ей следует небрежно бросать вещи в кухонный стол и при этом говорить себе: «Эти ящики должны быть как можно более грязными!» Через два дня у клиентки исчезла мания подсчета, а через четыре дня она перестала ощущать потребность постоянно проверять содержимое своего кухонного стола. Состояние женщины постепенно нормализовалось, и всякий раз, когда время от времени у нее вновь появлялись какие-либо обсессивно-компульсивные идеи, она была в состоянии игнорировать их или превращать в шутку.

Дерефлексия

Подобно тому, как с помощью парадоксальной интенции можно противодействовать гиперинтенции, с помощью дерефлексии можно противодействовать гиперрефлексии, или чрезмерному вниманию. Франкл (Frankl, 1988) считает развитие компульсивной тенденции к самонаблюдению одной из наиболее серьезных проблем, существующих в Соединенных Штатах. Цель применения парадоксальной интенции — помогать клиентам высмеивать имеющиеся у них симптомы невроза, а цель применения дерефлексии — помогать клиентам игнорировать эти симптомы.

Сексуальные неврозы, такие как фригидность и импотенция, являются одной из областей применения дерефлексии. Клиентов следует перерефлексировать (переориентировать) от их тревоги на решение доступной для них задачи. Франкл (Frankl, 1963) приводит следующий пример. Одна молодая женщина жаловалась на свою фригидность. В детстве над ней совершил сексуальное насилие отец. Однако этот случай сам по себе не был причиной ее фригидности. Женщина читала популярную психоаналитическую литературу и все время боялась, что ее травмирующие переживания сексуального насилия создадут сексуальные трудности. Оргазм, в результате чрезмерного стремления женщины доказать свою женственность и чрезмерного внимания к себе, перестал быть непроизвольным проявлением преданности партнеру. Когда внимание женщины было отвлечено (дерефлексировано) от самой себя и перефокусировано на партнера, она испытала непроизвольные оргазмы. Рассмотрим другой пример дерефлексии. Одна женщина стала очень худой, так как она с маниакальным вниманием следила за своим глотанием и боялась, что пища отправится по неправильному пути. Клиентка была дерефлексирована формулой: «Я не должна наблюдать за своим глотанием, потому что на самом деле я не должна глотать, ибо фактически я не глотаю, а скорее *оно* глотается» (Frankl, 1955, p. 235). В итоге клиентка научилась доверять автоматически регулируемому функционированию своего организма.

Медицинская опека при соматогенных психозах

Франкл (Frankl 1988) использует термин «медицинская опека» при описании работы логотерапевтического консультанта с клиентами, имеющими какое-либо соматиче-

ское заболевание, когда источник соматической патологии не может быть устранен. Франкл считает, что медицинские работники должны приносить успокоение и утешение больным. Медицинскую опеку не следует путать с пасторским служением. Как правило, логотерапевтическое лечение при наличии у клиентов эндогенных депрессий и психозов подразумевает работу с той частью их личности, которая не захвачена болезнью. Цель логотерапии — помочь клиентам найти смысл в позиции, которую они занимают относительно своего страдания. Некоторая степень свободы имеется даже у людей с психозами, психоз не затрагивает самого глубокого внутреннего ядра. Больных людей чрезвычайно деморализует уверенность в том, что их страдание бессмысленно.

Рассмотрим пример медицинской опеки при наличии у клиента соматического заболевания.

Семнадцатилетнего юношу-еврея, шизофреника, поместили в психиатрическую больницу в Израиле на 2,5 года, так как симптомы заболевания были у него очень сильно выражены. Юноша начал сомневаться в своей вере в Бога и стал обвинять Бога в том, что тот сделал его не похожим на других людей. Франкл намекнул больному, что, возможно, Бог хотел поставить перед ним задачу в течение определенного периода жизни вынести уединение. Молодой человек сказал, что именно поэтому он все еще верит в Бога и что, может быть, Бог хочет, чтобы он выздоровел. На это Франкл ответил, что Богу нужно не только его выздоровление, но и повышение его духовного уровня. Впоследствии юноше стало гораздо лучше, и Франкл уверен, что он помог этому клиенту найти смысл «не только несмотря на, но и благодаря психозу» (Frankl 1988, p. 131).

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Что такое стремление к смыслу?
2. Как Франкл проводит различие между сознанием и бессознательным? Каковы основные характеристики бессознательного?
3. Какую роль играет сознание?
4. Каковы представления Франкла о свободе и ответственности?
5. Что Франкл подразумевает под самотрансценденцией?
6. Опишите каждый из следующих источников смысла:
   а) смысл в работе;
   б) смысл в любви;
   в) смысл в страдании;
   г) смысл в прошлом;
   д) сверхсмысл.
7. Что такое экзистенциальный вакуум?
8. Что такое экзистенциальная фрустрация?
9. Что входит в состав массовой невротической триады?
10. Как возникает экзистенциальный вакуум?
11. Как сохраняется экзистенциальный вакуум?

12. Что означают следующие термины:
   а) ноогенные неврозы;
   б) психогенные неврозы;
   в) соматогенные психозы?
13. Каковы цели логотерапии? Определите их в соответствии с категорией человеческого страдания.
14. Какова роль отношений консультант — клиент в логотерапии?
15. С помощью каких методов Франкл углубляет экзистенциальное понимание клиентами конечности их жизни?
16. Как логотерапевтические консультанты могут использовать каждый из следующих методов, чтобы сфокусировать внимание клиентов на поисках смысла в жизни:
оказание клиентам помощи в осознании ими важности взятия на себя ответственности за нахождение смысла;
   а) оказание клиентам помощи в выслушивании ими голоса своего сознания;
   б) постановка перед клиентами вопросов о смысле;
   в) увеличение числа источников смысла;
   г) выявление смысла через сократический диалог;
   д) выявление смысла через логодраму;
   е) предложение смысла;
   ж) анализ сновидений?
17. Опишите технику парадоксальной интенции и приведите пример ее использования.
18. Опишите технику дерефлексии и укажите, когда ее целесообразно применять.
19. Что Франкл подразумевает под медицинской опекой?

Вопросы для самоанализа

1. В какой степени вы испытываете экзистенциальный вакуум и страдаете от экзистенциальной фрустрации?
2. Насколько большой смысл вы находите в каждом из потенциальных источников смысла: работа, любовь, страдание, прошлое и сверхсмысл?
3. Если в настоящее время вам не хватает смысла в жизни, как бы вы могли помочь себе найти больший смысл?
4. Если возможно, попробуйте разрешить какую-либо свою проблему с помощью техники парадоксальной интенции.
5. Если возможно, попробуйте разрешить какую-либо свою проблему с помощью техники дерефлексии.
6. Какое влияние, если таковое вообще имеет место, оказывают теория и практика логотерапии на то, как вы консультируете?
7. Какое влияние, если таковое вообще имеет место, оказывают теория и практика логотерапии на ваш образ жизни?

Библиография

Frankl, V. E. (1963). *Man's Search for Meaning: An Introduction to Logotherapy*. New York: Washington Square Press. (Русский перевод: Франкл В. Человек в поисках смысла. — М.: Прогресс, 1990).

Frankl, V. E. (1955). *The Doctor and the Soul: From Psychotherapy to Logotherapy*. Harmondsworth: Penguin. (Русский перевод: Франкл В. Доктор и душа. — СПб.: Ювента, 1997).

Frankl, V. E. (1988). *The Will to Meaning: Foundations and Applications of Logotherapy.* New York: Meridian.

Frankl, V. E. (1975a). *The Unconscious God: Psychotherapy and Theology.* New York: Simon & Schuster.

Frankl, V. E. (1967). *Psychotherapy and Existentialism: Selected Papers on Logotherapy.* Harmondsworth: Penguin.

***

Frankl, V. E. (1953). Logos and existence in psychotherapy. *American Journal of Psychotherapy,* 7, 8–15.

Frankl, V. E. (1954). Group psychotherapeutic experiences in a concentration camp. *Group Psychotherapy,* 7, 81–90.

Frankl, V. E. (1955). The concept of man in psychotherapy. *Pastoral Psychology,* 6, 16–26.

Frankl, V. E. (1958). On logotherapy and existential analysis. *American Journal of Psychoanalysis, 18,* 28–37.

Frankl, V. E. (1959). The spiritual dimension in existential analysis and logotherapy. *Journal of Individual Psychology, 25,* 157–165.

Frankl, V. E. (1960). Paradoxical intention: A logotherapeutic technique. *American Journal of Psychotherapy, 14,* 520–535.

Frankl, V. E. (1962a). Basic concepts of logotherapy. *Journal of Existential Psychiatry, 3,* 111–118.

Frankl, V. E. (1962b). Psychiatry and man's quest for meaning. *Journal of Religion and Health 1,* 93–103.

Frankl, V. E. (1963). Existential dynamics and neurotic escapism. *Journal of 'Existential Psychiatry, 4,* 27–42.

Frankl, V. E. (1966a). Logotherapy and existential analysis: A review. *American Journal of Psychotherapy, 20,* 252–260.

Frankl, V. E. (1966b). Self-transcendence as a human phenomenon. *Journal of Humanistic Psychology, 6,* 97–106.

Frankl, V. E. (1967). Logotherapy and existentialism. *Psychotherapy: Theory, Research and Practice, 4,* 138–143.

Frankl, V. E. (1972), The feeling of meaninglessness: A challenge to psychotherapy. *American Journal of Psychoanalysis, 32,* 85–89.

Frankl, V. E. (1975b). Paradoxical intention and dereflection. *Psychotherapy: Theory, Research and Practice, 12,* 226–237.

Frankl, V. E. (1985). *The Unheard Cry for Meaning: Psychotherapy and Humanism.* New York: Simon & Schuster.

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ
Психоаналитическая

Глава 8
Психоанализ

ТЕЗИСЫ

- В психоаналитической теории выделяются две основные группы человеческих инстинктов: эротические инстинкты, или инстинкты жизни, и инстинкты смерти, или разрушительные инстинкты. Энергия инстинктов жизни называется «либидо». Люди в значительной степени мотивированы принципом удовольствия. Психическая жизнь имеет место на сознательном, предсознательном и бессознательном уровнях.

- В состав психического аппарата входят три следующие структуры: Ид, который постоянно борется за инстинктивное удовлетворение; Супер-эго, кото-

рое представляет влияние родителей и морали; и Эго, которое стремится выполнять инстинктивные требования Ид на основе принципа реальности. Эго имеет трех руководителей — внешний мир, Ид и Супер-эго, и каждый из них может вызывать тревогу. Психическая энергия распределена среди трех этих психических структур, которые могут гармонировать или конфликтовать друг с другом.

- **Люди сексуальны с младенчества, хотя они склонны забывать об этом обстоятельстве. Люди конституционно бисексуальны, и у детей имеется тенденция к сексуальной перверсии.**

- **Выделяют две следующие стадии сексуального развития: прегенитальную стадию, длящуюся от рождения до пяти лет включительно, и генитальную стадию, которая начинается в период менархе и половой зрелости. Промежуток между этими стадиями — это латентный период. Между полами имеются некоторые различия в сексуальном развитии, в частности различия, связанные с эдиповым комплексом.**

- **Пока Эго ребенка относительно слабо, оно развивает защитные механизмы, чтобы отражать сильные сексуальные импульсы, исходящие от Ид. Таким образом, многие ранние сексуальные переживания оказываются подавленными или не имеющими доступа к сознанию. Чрезмерное подавление может вести к развитию невроза. Так как Эго приходится поддерживать подавление, оно ослабевает. Ослабленное Эго не имеет доступа к подавляемому материалу, и подавляемые импульсы преобразуются в невротические симптомы.**

- **Цель психоанализа — усилить Эго клиента посредством снятия подавления, произошедшего в детстве, заполнения провалов в памяти и создания возможности выносить суждения, опираясь на силу Эго, а не используя его слабость, имевшую место в прошлом. Рассматриваются такие широко использующиеся в психоаналитической практике понятия, как свободная ассоциация, перенос и интерпретация.**

ВВЕДЕНИЕ

Фрейд начал писать о психоанализе в конце девятнадцатого столетия. Мы посчитали, что его работы целесообразно будет рассмотреть в этой книге по ряду причин. Во-первых, психоаналитическая теория представляет собой неиссякаемый источник концепций, касающихся личности. Например, теория инстинкта Фрейда проливает свет на биологическое основание человеческого функционирования, а представления Фрейда о защитных механизмах помогают понять, почему люди ведут себя неадекватно. Во-

вторых, психоаналитическая теория чрезвычайно интересна с исторической точки зрения не только потому, что она является наиболее фундаментальной ранней психологической теорией, но и потому, что она оказала чрезвычайно сильное влияние на развитие других направлений психологической теории. В различной степени Фрейд повлиял на гуманистических и экзистенциальных психологов и психиатров. Например, с трансактным анализом теорию Фрейда объединяют представления о трехкомпонентной структуре личности и о важности приобретенного в раннем детстве опыта. Представления Фрейда и Роджерса об уровнях осознания во многом схожи. Особенно сильно взгляды Фрейда повлияли на Юнга, Адлера, Хорни, Салливэна и Фромма, четырех последних часто называют «неофрейдистами». Кроме того, под руководством Мелани Кляйн была создана английская школа психоанализа, подчеркивающая важность примитивных фантазий утраты (при формировании депрессивной позиции) и преследования (при формировании параноидальной позиции) в патогенезе психических заболеваний (Arlow, 1989). Другими видными английскими аналитиками, на чью работу повлиял Фрейд, были Винникотт и Баулби.

Третья причина включения главы, посвященной психоанализу, в данную книгу заключается в том, что многие понятия, используемые в практике психоаналитического консультирования, такие как свободная ассоциация, интерпретация, перенос, сопротивление, заслуживают внимания всех консультантов. В-четвертых, некоторые консультанты и многие психиатры ориентированы на психоанализ. Некоторые аналитики используют «чистую» фрейдистскую теорию; некоторые принимают одни идеи Фрейда, но модифицируют другие. Общение с такими людьми, вероятно, будет облегчено при определении теоретической основы их деятельности.

Зигмунд Фрейд

Зигмунд Фрейд (1856–1939) родился во Фрайберге, маленьком городке, который в настоящее время находится на территории Чехии. Он был старшим сыном второй жены своего отца, которая впоследствии родила пять дочерей и двух других сыновей. Джоунс (Jones, 1963) пишет о гордости матери Фрейда и о ее любви к первенцу, а также упоминает, что в возрасте двух лет у Фрейда пробудилось либидо к своей матери, когда он увидел ее обнаженной. Фрейд пишет: «Мои родители были евреями, и я сам остался евреем» (Freud, 1935, p. 12). Отец Фрейда, Якоб, торговал лесом. Когда Фрейду исполнилось четыре года, его отец перевез семью в Вену. Раннее детство Фрейда, проведенное в Вене, было трудным; все то время, когда юный Фрейд рос и воспитывался, семья, видимо, сильно нуждалась в деньгах.

Когда Фрейду исполнилось девять лет, он пошел в среднюю школу (Шперл-гимназию). В течение семи лет учебы Фрейд был лучшим в классе, вследствие чего он пользовался особыми привилегиями и ему приходилось сдавать немного экзаменов. Фрейд был очень упорным, любил читать и учиться. Окончив школу с отличием в 17 лет, он столкнулся с необходимостью выбора будущей профессии. Как правило, жившие в то время в Вене евреи работали в сферах промышленности, бизнеса, юриспруденции или медицины. Фрейд вспоминает, что не чувствовал особой склонности к медицине, так как его интересовали в большей степени человеческие заботы, чем естественные объекты. Фрейд пишет: «...и только прекрасное эссе Гете о природе, прочитанное вслух про-

фессором Карлом Брухлом как раз перед тем, как я покинул школу, побудило меня стать студентом-медиком» (Freud, 1935, p. 14).

В 1873 году Фрейд поступил в Венский университет и стал изучать медицину. Во время учебы в университете интересы Фрейда не ограничивались медициной, а были гораздо более широкими. В 1876 году он начал свое первое исследование, целью которого было изучение структуры половой системы угрей. Вскоре после этого он стал работать в лаборатории под руководством физиолога Эрнста Брюкке. Здесь Фрейд проводил исследования с 1876 по 1882 год (с короткими перерывами). В течение этого периода Фрейд в основном занимался изучением гистологии нервных клеток. Он нашел в лаборатории Брюкке «отдых и удовлетворение», а также ученых, «которых мог уважать и считать достойными подражания» (Freud, 1935, p. 15). Особенно высокого мнения Фрейд был о самом Брюкке. Фрейд вспоминает, что он изучал медицинские науки не всегда планомерно и систематически. Тем не менее в 1881 году он успешно сдал выпускные экзамены, получив оценку «отлично» и степень доктора медицины.

В 1882 году Фрейд ушел из лаборатории Брюкке, где годом раньше был назначен демонстратором. Фрейд решил начать работать врачом, чтобы улучшить свое финансовое положение; принять это решение Фрейда, в частности, побудила его влюбленность. Он был зачислен в штат главной больницы Вены, где получил богатый медицинский опыт, работая на различных отделениях. Занимаясь лечением пациентов в больнице, Фрейд одновременно активно проводил исследования в Институте анатомии мозга. Он вспоминает: «В течение этого периода, в связи с материальными соображениями, я начал изучать нервные болезни» (Freud, 1935, p. 18). Из-за недостатка возможностей для изучения этого предмета, Фрейд был вынужден заниматься самообразованием. Он опубликовал множество статей, написанных на основе клинических наблюдений за пациентами с различными органическими заболеваниями нервной системы, и в 1885 году был назначен преподавателем невропатологии. В этот период Фрейд принимал кокаин и исследовал механизм его действия и возможности использования. Джоунс отмечает: «Много лет Фрейд страдал от периодических депрессий, быстрой утомляемости и апатии, невротических симптомов, которые позже приняли форму приступов тревоги. Эти невротические проявления беспокоили Фрейда до тех пор, пока он не справился с ними с помощью разработанного им психоанализа» (Jones, 1963, p. 54–55). Кокаин, видимо, уменьшал выраженность возбуждения и депрессии. Джоунс также отмечает, что на протяжении всей своей жизни Фрейд страдал от жестоких приступов мигрени, которая не поддавалась никакому лечению.

Получив специальную стипендию, Фрейд поехал в Париж, где с октября 1885 года до февраля 1886 года практиковал и приобретал опыт в Сальпетриер (клинике нервных болезней) под руководством Шарко. На Фрейда произвели сильное впечатление проведенные Шарко исследования феномена истерии. Результаты этих исследований подтвердили предположение о том, что истеричные явления (в частности, развитие истерического паралича и формирование контрактуры под гипнотическим внушением) действительно имеют место. В 1886 году Фрейд возвратился в Вену, чтобы жениться на Марте Бернайс и начать практиковать частным образом в качестве специалиста-невропатолога. Фрейд вспоминает: «В моем терапевтическом арсенале в то время имелись только два орудия: электротерапия и гипноз...» (Freud, 1935, p. 26). Вскоре Фрейд отказался от электротерапии и стал видеть все больше ограничений применения метода

гипнотического внушения. В период с 1886 по 1891 год Фрейд мало занимался научной работой, однако в 1891 году он опубликовал (в соавторстве с другим исследователем) свою первую статью, посвященную исследованиям церебрального паралича у детей.

В начале 1880-х годов Фрейд сблизился с Йозефом Брейером, известным венским врачом. Брейер рассказал Фрейду, что между 1880 и 1882 годами он лечил молодую девушку с истерическими симптомами и добился успеха. Суть метода Брейера заключалась в том, что он глубоко гипнотизировал пациентку и затем побуждал ее выражать словами свои воспоминания об имевших место в прошлом эмоционально нагруженных ситуациях, ее угнетавших. В конце 1880-х годов Фрейд начал использовать технику Брейера при работе с собственными пациентами. При этом он отдавал себе отчет в том, что «возможно, имеют место важные психические процессы, которые остаются скрытыми от сознания человека» (Freud, 1935, p. 29). В 1893 году Фрейд и Брейер опубликовали собранные ими материалы, касающиеся использования метода катарсиса, в 1895 году они опубликовали книгу «Исследование истерии» (*Studies of Hysteria*).

В 1890-х годах Фрейд постепенно перешел от катарсиса к собственно психоанализу. Джоунс пишет: «Имеются достаточно объективные свидетельства того, что в течение десяти лет — примерно в девяностых годах девятнадцатого века — Фрейд страдал от сильно выраженного психоневроза... однако именно в те годы (1897–1900), когда состояние нервной системы Фрейда значительно ухудшилось, он создал свою самую оригинальную теорию» (Jones, 1963, p. 194). Хотя у Фрейда не были отмечены какие-либо конверсионные симптомы, у него происходили резкие смены настроения — чувства восторга и уверенности в себе сменялись депрессией и заторможенностью. Пребывая в состоянии депрессии, Фрейд не мог ни писать, ни концентрировать свое внимание на чем-либо, помимо научной работы. Кроме того, у него возникали, хотя и нерегулярно, приступы страха смерти, и он стал бояться путешествовать по железной дороге.

В период с 1887 по 1900 год Фрейд часто встречался с Вильгельмом Фляйссом, отоларингологом. Между ними сложились теплые дружеские отношения. Фляйсс считал сексуальные проблемы самыми важными в своей работе, он поощрял исследования Фрейда и вдохновлял его на развитие теории психоанализа. Джоунс обращает внимание на зависимость Фрейда от мнения Фляйсса, который один представлял собой «публику» Фрейда в течение этого периода. Джоунс считает, что уровень интеллектуального развития Фляйсса был намного ниже, чем у Фрейда.

На этом фоне Фрейд начал развивать свои идеи относительно сексуальной основы неврозов, отказался от гипноза, но все же продолжал практиковать, беседуя с пациентами, которых он укладывал на кушетку перед собой. В период с 1897 по 1899 год Фрейд написал свою главную работу «Толкование сновидений» (*The Interpretation of Dreams*). Летом 1897 года Фрейд подверг психоанализу собственное бессознательное, и результаты этого самоанализа легли в основу книги. Фрейд обнаружил, что в детстве он испытывал страсть к матери и ревность к отцу; эти чувства Фрейд считал широко распространенными в обществе. Таким образом появилось понятие «эдипов комплекс». Для того чтобы продать 600 экземпляров первого издания «Толкования сновидений», потребовалось восемь лет. Джоунс так пишет о самоанализе Фрейда: «Результатом проделанной большой работы, связанной с глубоким страданием, явилось начало заключительной стадии развития личности Фрейда. Фрейд стал безмятежным и мягким, те-

перь он мог свободно заниматься своей работой с невозмутимым самообладанием» (Jones, 1963, p. 205). Фромм как биограф Фрейда (Fromm, 1959) менее снисходителен к нему. Он считает, что Фрейд продолжал демонстрировать некоторую неуверенность и вместе с тем повышенное самомнение как в своей профессиональной, так и в личной жизни. В 1905 году Фрейд опубликовал свою другую главную работу «Три очерка о теории сексуальности» *(Three Contributions to the Theory of Sex)*, в которой он проследил развитие сексуальности с самого раннего детства.

В автобиографическом исследовании Фрейд отмечает, что после подготовительного периода, когда акцент делался на катарсисе, в истории развития психоанализа можно выделить две стадии. С 1895–1896 по 1906 год Фрейд работал в изоляции, но затем его ученики и сотрудники стали вносить все больший вклад в развитие психоанализа. Развитие идей Фрейда происходило в основном на этой стадии. В оставшиеся годы жизни в своих многочисленных книгах и статьях Фрейд писал не только о психоанализе как о методе лечения выведенных из состояния душевного равновесия людей, но также и о значении разработанных им теорий для повседневной жизни. В 1910 году на конгрессе, прошедшем в Нюрнберге, аналитики объединились в Международную психоаналитическую ассоциацию. В состав этой Ассоциации вошли множество местных обществ, но общее руководство осуществлял президент. К 1935 году число членов Ассоциации значительно увеличилось. Развитие психоанализа, однако, не было гладким, у многих он вызвал сильную антипатию.

Фрейд привык выкуривать в среднем по 20 сигар в день, в 1923 году он узнал, что у него рак челюсти. В течение последних 16 лет своей жизни Фрейд страдал от боли, которая часто была чрезвычайно сильной; он перенес в общей сложности 33 операции. В 1938 году в связи с расцветом нацизма Фрейд с семьей был вынужден покинуть Австрию. Они поселились в Англии, которую Фрейд впервые посетил, когда ему было 19 лет, и которой он восхищался. Он умер в Лондоне годом позже. Ниже приведено своего рода резюме, которое Фрейд сделал в конце своей жизни:

> **Оглядываясь назад на мозаику трудов своей жизни, я могу сказать, что положил начало многому и отверг много предложений. Кое-что выйдет из моих начинаний в будущем, хотя сейчас я не могу судить об этом. Однако я надеюсь, что был первопроходцем в важной области знания.**
>
> (Freud, 1935, 135–136).

В другой работе Фрейд отмечает, что в его характере преобладали черты конквистадора или авантюриста, а также ему были свойственны любопытство, смелость и упорство. Фрейда можно было бы назвать «человеком идей».

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Большинство основных концепций Фрейд изложил в «Толковании сновидений», однако он постоянно развивал и совершенствовал свои идеи. Таким образом, одна и та

же концепция рассматривается в различных источниках, здесь же будут упомянуты лишь некоторые научные труды. В целом, в этой главе представлен наиболее поздний вариант работы Фрейда.

Принцип удовольствия

Первоначально представленный как принцип неудовольствия, принцип удовольствия основывается на гипотезе постоянства, согласно которой «психический аппарат прилагает усилия к тому, чтобы удерживать возбуждение на таком низком уровне, на каком только возможно, или, по крайней мере, удерживать его на постоянном уровне» (Freud, 1961, р. 3). Таким образом, все, что повышает уровень возбуждения, будет ощущаться как нечто неприятное, а все, что его понижает, будет переживаться как доставляющее удовольствие. Фрейд уточнил представление о господстве принципа удовольствия, отметив, что, хотя в сознании существует сильная тенденция к ориентации на принцип удовольствия, имеются также другие силы, противостоящие этой тенденции, поэтому тенденция к получению удовольствия не всегда лежит в основе поведения.

Инстинкты

Инстинкты представляют собой телесные, или биологические, требования, предъявляемые к сознанию. Фрейд признавал, что у человека имеются множество различных инстинктов, однако он исходил из предпосылки, что можно выделить два основных инстинкта — *эротический* и *разрушительный*. Эротические инстинкты «стремятся объединить как можно большее количество живого вещества в еще более крупные единства», в то время как разрушительные инстинкты «противостоят этим усилиям и ведут все живое назад к неорганическому состоянию» (Freud, 1973, р. 140). Эрос включает в себя инстинкты самосохранения, сохранения рода, Эго-любви и объект-любви (любви к объекту), и его энергия называется *либидо*. В течение жизни основные инстинкты могут или работать вместе (например, сексуальный акт одновременно является актом агрессии), или выступать друг против друга.

Фрейд считал, что инстинкты приобретаются в ходе исторического развития и являются консервативными по своей природе. Он утверждал: «По всей вероятности, инстинкт представляет собой свойственный жизни побудительный мотив к восстановлению состояния вещей, имевшего место в прошлом» (Freud, 1961, р. 30). Учитывая, что живые существа появились значительно позже, чем мир неживой природы, и развились из него, инстинкт смерти можно рассматривать как принуждение к возвращению к имевшему место в прошлом неорганическому состоянию. Следовательно, цель всей жизни — смерть. Эрос, однако, не укладывается в рамки этой формулы. Фрейд полагал, что сексуальный инстинкт является единственным исключением среди инстинктов, так как он не направлен на восстановление имевшего место в прошлом состояния.

Фрейд рассматривал склонность к агрессии как исходную инстинктивную тенденцию, характерную для всех людей. Он цитировал высказывание Платона *Homo homini lupusest* («Человек человеку — волк»). Агрессивный инстинкт является производным

и главным проявлением инстинкта смерти. Развитие цивилизации представляет собой борьбу между инстинктами жизни и инстинктами смерти, имеющую место в рамках человеческого рода. В конце книги «Цивилизация и недовольные ею» (*Civilization and its Discontents*) Фрейд спрашивает, будет ли Эрос самоутверждаться, и затем задает такой вопрос: «Но кто может предвидеть, с каким успехом и с какими результатами?» (Freud, 1962c, p. 92).

Бессознательное и сознание

Проводя анализ сновидений, Фрейд различал бессознательное и сознание. Он отмечал: «Толкование сновидений — это королевская дорога к познанию бессознательной активности мозга» (Freud, 1976, p. 769). Уже в самом начале своей работы Фрейд утверждал, что существуют два вида бессознательного. Во-первых, имеется *бессознательное* (Бс), или собственно бессознательное, которое является материалом, недоступным для сознания из-за подавления. Цензура материала, поступающего для осознания, является очень строгой. Задача психоаналитиков — помогать клиентам делать часть материала доступным для осознания. Следует отметить, что при этом может развиться сильная реакция сопротивления, в частности из-за того, что многое из подавляемого имеет «запрещенный» сексуальный оттенок.

Второй вид бессознательного — *предсознательное* (Пс), которое состоит из всего, что может легко перемещаться из бессознательного в сознательное. Таким образом, предсознательное является латентным и способно превращаться в сознательное, в то время как бессознательное подавляется и вряд ли может быть осознано без совершения большого усилия. Материал может оставаться в предсознательном, хотя обычно он находит путь в сознание и без психоаналитического вмешательства. Предсознательное может рассматриваться как экран между бессознательным и сознательным. Следует отметить, что происходит модификация бессознательного материала посредством цензуры, например при формировании сновидений.

Сознание (Сз или Перцепт Сз) выполняет функцию чувствительного органа, воспринимая психические качества. В отличие от двух видов бессознательного, сознание не имеет никакой памяти, и состояние сознательности обычно является преходящим. Осознаются, или поступают в орган чувств сознания, материалы, источником которых является внешний мир, а также внутренние возбуждения. Кроме того, внутренним факторам, таким как последовательность идей и интеллектуальные процессы, позволяет становиться сознаваемыми функция речи.

Структура психического аппарата

Согласно теории Фрейда, структура психического аппарата состоит из трех систем, или сил: Ид, Эго и Супер-эго. Психологическое благосостояние зависит от того, насколько эффективно взаимодействуют эти три системы. На рис. 8.1 представлена предложенная самим Фрейдом схема структурных отношений, имеющих место в рамках психического аппарата. Фрейд признавал, что в действительности бессознательное Ид занимает гораздо больше места, чем на рис. 8.1 (Freud, 1973, p. 111).

Ид

Ид, или «оно», — самая древняя из трех систем, содержащая все, что унаследовано и зафиксировано в конституции. Инстинкты, обусловленные соматической организацией, находят свое психическое выражение в Ид. Ид, наполненное энергией инстинктов, стремится к удовлетворению инстинктивных потребностей на основе принципа удовольствия. Таким образом, деятельность Ид направлена на обеспечение свободной разрядки возбуждения. Психические процессы Ид можно назвать первичными процессами, так как они изначально имеют место в психическом аппарате. Более того, со временем течение психических процессов Ид никак не изменяется. Фрейд рассматривал Ид как «хаос, котел, наполненный кипящими эмоциями», в Ид «не существует никаких представлений ни о добре, ни о зле, никакой морали» (Freud, 1973, p. 106–107). Ид состоит из определяемых желаниями импульсов. Оно не управляется логикой, прежде всего это относится к закону противоречия, который подразумевает существование противоположных импульсов бок о бок. Короче говоря, Ид — это первичная субъективная действительность индивидуума, имеющая место на подсознательном уровне.

Эго

Эго, или «Я» — это прежде всего телесное Эго, которое формируется из ощущений тела, в первую очередь из ощущений, исходящих с поверхности тела. Эго — часть Ид, которая прошла особый путь развития и модифицировалась под влиянием внешнего мира. Эго действует как посредник между Ид и внешним миром и является идеальным «представителем» рассудка и здравого смысла (следует принять во внимание, что Ид содержит инстинктивные страсти и уничтожило бы себя без вмешательства Эго). Эго стремится навязать Ид принцип реальности взамен принципа удовольствия. Процессы Эго, которые включают в себя восприятие, решение проблем и подавление, являются более поздними результатами развития, или вторичными процессами, в отличие от изначально присущих, или первичных процессов Ид. Тем не менее Эго также стремится к удовольствию и старается избежать неудовольствия, отличаясь от Ид только средствами, используемыми для достижения общих целей. Предвиденное увеличение неудовольствия встречается сигналом тревоги. Как видно из схемы, представленной на рис. 8.1, перцептивно-осознающая система является внешним и более поздним производным Эго, которое также включает в себя много предсознательного и бессознательного материала.

Эго контролирует произвольные действия, становясь между переживанием потребности и действием в соответствии с данной потребностью. Эго имеет дело с внешними событиями, задействуя восприятие и память, избегая чрезмерных стимулов, приспосабливаясь к умеренным стимулам и способствуя совершению действий, целью которых является изменение внешнего мира с учетом своей выгоды. Рассматривая внутренние события, связанные с Ид, Эго пытается управлять инстинктивными требованиями, принимая решения, касающиеся выбора времени и способа их выполнения, или подавляя обусловленное этими требованиями возбуждение. Фрейд сравнивает Ид с лошадью, а Эго — с наездником. Он отмечает, что, как правило, Эго оказывается сла-

бее Ид, поэтому Эго привыкло преобразовывать желания Ид в действия так, как будто желания Ид являются его собственными желаниями.



Рис. 8.1. Структура отношений, имеющих место в рамках психического аппарата.

Супер-эго

Третья сила — это *Супер-эго*, которое формируется в пределах Эго и является отражением остаточного родительского влияния. Родительское влияние включает в себя культурные, расовые и семейные влияния. По мере того как человек растет, природа родительского влияния может меняться; отчасти это объясняется тем, что родители могут вести себя по-разному. Преподаватели, вызывающие восхищение общественные деятели и многие другие люди также могут вносить свой вклад в развитие Супер-эго индивидуума, в результате Супер-эго все более уходит из-под изначально сильного родительского влияния.

Главной функцией Супер-эго, которое поглощено самонаблюдением, является подавление требований Ид посредством морального влияния на Эго. Первоначально ребенок инстинктивно прибегает к самоотречению из-за боязни потерять любовь или из-за опасения агрессии со стороны *внешнего*, или родительского, авторитета. Впоследствии складывается вторичная ситуация, которая характеризуется усвоением внешнего сдерживающего начала; таким образом, инстинктивное самоотречение возникает из-за страха перед *внутренним* авторитетом, или Супер-эго.

Для Супер-эго характерно наличие Эго-идеала, основанного на восхищении совершенством, которое ребенок усматривает в родителях, и на стремлении подражать родителям. В действительности, термины «Супер-эго» и «Эго-идеал» являются синонимами. Эго-идеал состоит как из предписаний типа «Ты должен быть таким, как...», так и из запрещений типа «Ты не должен быть таким, как...». В основе этих предписаний и запрещений лежат прежде всего идентификации и подавления, являющиеся результа-

том разрешения эдипова комплекса. Они представляют собой совесть индивидуума. Действия, совершенные вопреки голосу совести, с большой степенью вероятности влекут за собой возникновение чувств неполноценности и вины, а также, возможно, возникновение ощущения потребности в наказании. Фрейд отмечал: «Супер-эго представляет моральные ограничения, защищает стремление к совершенству; иными словами, это то, что мы способны психологически усвоить из того, что описывается как наиболее "высокий" аспект человеческой жизни» (Freud, 1973, p. 98).

В дополнение к требованиям инстинктов и внешнего мира Эго должно принимать во внимание требования Супер-эго. Индивидуумы различаются по характеру их Супер-эго, которые могут быть как мягкими, так и чрезвычайно резкими и ограничивающими. Между Эго и Супер-эго могут возникать конфликты, причем в таких случаях обе силы остаются в значительной степени бессознательными.

Тревога

Фрейд определил тревогу как специфическое состояние неудовольствия, для которого характерна моторная разрядка, происходящая определенным образом. Фрейд рассматривал тревогу как универсальную реакцию на ситуацию, связанную с опасностью, и считал Эго единственным центром тревоги. На более поздних стадиях развития источник непроизвольной тревоги появляется всякий раз, когда возникает опасная ситуация. Также Эго может порождать тревогу тогда, когда опасность всего лишь угрожает и Эго чувствует себя слабым перед лицом этой опасности. Следовательно, можно выделить три вида тревоги, каждый из которых соответствует одному из трех «надсмотрщиков» Эго: а) *реалистическая* тревога, источником которой являются опасности, угрожающие со стороны внешнего мира; б) *моральная* тревога, обусловливаемая конфликтом с Супер-эго; в) *невротическая* тревога, в основе которой лежит конфликт с инстинктивными импульсами Ид. Таким образом, тревога является либо реакцией на фактическую опасность, либо сигналом, подразумевающим восприятие надвигающейся опасности.

Психическая энергия, катексис и антикатексис

Психоанализ часто рассматривается как динамический психологический подход. Это означает, что представления о психической, или душевной, энергии и о распределении этой энергии среди Ид, Эго и Супер-эго составляют ядро психоанализа. Ид — это источник имеющейся в теле психической энергии; в свою очередь, Ид получает энергию от инстинктов. Сексуальное возбуждение — пример движения инстинктивной психической энергии. По мере того как формируются Эго и Супер-эго, они также заряжаются энергией.

Термины «катексис» и «катектический» используются при описании представления, согласно которому психическая энергия перемещается подобно электрическим зарядам. Катексисы — это заряды инстинктивной энергии, стремящиеся к разрядке, в то время как антикатексисы — это заряды энергии, которые делают невозможной такую разрядку. Ид имеет только инстинктивные «катексисы первичного процесса», стремящиеся к разрядке. Однако Эго и Супер-эго имеют и побудительные катексисы, и сдер-

живающие антикатексисы. На протяжении всей жизни индивида Эго представляет собой путь, по которому либидинальные катексисы переносятся к объектам и по которому эти катексисы могут быть «отозваны». Две характерные черты либидинальных катексисов — это подвижность, легкость, с которой они переходят от одного объекта к другому, и, в противовес этому, склонность к фиксации, или привязанность к специфическим объектам.

Бисексуальность

Фрейд отмечал, что давно известен следующий анатомический факт: в организме каждого нормально сформированного мужчины или каждой нормально сформированной женщины имеются элементы (хотя и в атрофированной форме) полового аппарата, характерного для представителей другого пола. Возможно, на начальных этапах филогенеза наблюдалась анатомическая тенденция к развитию бисексуальности, однако в ходе развития человеческого рода произошел значительный сдвиг в сторону моносексуальности.

Фрейд полагал, что сексуальный импульс, по всей вероятности, совершенно не зависит от пола объекта. Иными словами, имеется только одно либидо, и оно не может быть приписано определенному полу. Поэтому выбор как гетеросексуального, так и гомосексуального объекта требует объяснения. Психоаналитические исследования, проведенные с целью изучения скрытого сексуального возбуждения, показали, что все мужчины способны выбирать гомосексуальный объект и фактически делают такой выбор в бессознательном. Кроме того, гомосексуальные либидинальные чувства «играют немаловажную роль в нормальной психической жизни» и еще более значимую роль «в развитии болезни» (Freud, 1962a, p. 10). Фрейд полагал, что то же самое свободное влечение к объектам мужского и женского пола, которое наблюдается в детстве и имело место у примитивных организмов на доисторических этапах развития, формирует основание, на котором осуществляется и гетеросексуальное, и гомосексуальное, или инвертированное, сексуальное развитие. Определенный уровень гомосексуальности присущ от рождения каждому индивиду, окончательная же детерминация сексуального поведения зависит от степени выраженности конституционального предрасположения, а также от жизненного опыта и характера ограничительных воздействий. И женщина, и мужчина развиваются из ребенка, у которого имеется тенденция к бисексуальности.

НОВОВВЕДЕНИЯ

Инфантильная сексуальность и амнезия

Фрейд проводил различие между сексуальным импульсом, сексуальным объектом и сексуальной целью. Сексуальный импульс — это сексуальный аспект либидо; сексуальный объект — это человек, обладающий сексуальной привлекательностью; сексу-

альная цель представляет собой действие, например прикосновение или половое сношение, к совершению которого стремится сексуальный импульс. Фрейд далее провел четкую границу между понятиями «сексуальный» и «генитальный», считая, что сексуальная жизнь подразумевает получение удовольствия от стимуляции эрогенных зон тела и что ее целью не обязательно является воспроизводство. Кроме того, сексуальная жизнь включает в себя нежные и дружественные импульсы, часто называемые «любовью». В некотором смысле сексуальное поведение взрослого индивида, целями которого не являются воспроизводство, обладание гетеросексуальным объектом и половое сношение, можно рассматривать как перверзивное. Взрослое сексуальное поведение не возникает внезапно в период половой зрелости, а развивается на основе имевшихся у индивида в детстве сексуальных склонностей и полученного опыта.

Сексуальная жизнь начинается вскоре после рождения. Инфантильная сексуальность при отсутствии генитальной зрелости и при недостаточно высоком уровне развития Эго и Супер-эго характеризуется отсутствием центрального координирующего фокуса. У детей входящие в состав психики сексуальные инстинкты направлены на получение собственного удовольствия. Инфантильная сексуальность является по своей сути аутоэротической, поскольку младенец находит удовольствие в таком объекте, как собственное тело. Фрейд полагал, что инфантильная сексуальность характеризуется выраженной тенденцией к перверсии и что нормальная сексуальная модель поведения развивается частично как реакция на органические изменения и частично в результате психических запрещений и подавления.

Годы детства — это период, когда индивидуум наиболее впечатлителен. Однако люди в значительной степени не осознают истоков своей сексуальности и склонны рассматривать детство как доисторическое* время. Тем не менее инфантильный и детский сексуальный опыт оставляет глубокие следы в психической жизни индивидуума, формируя существенные детерминанты будущего развития. Фрейд использовал термин «инфантильная амнезия» для описания феномена, суть которого заключается в покрытии своего рода завесой раннего сексуального опыта.

Сексуальное развитие

В начале сексуальной жизни выделяют две фазы. Первая, или прегенитальная, фаза сексуального развития представляет собой характеризующийся стабильным течением процесс, кульминационный момент которого приходится на конец пятого года жизни ребенка. Затем следует затишье, или латентный период. Вторая, или генитальная, фаза начинается с возрождением сексуального импульса в период менархе или в период половой зрелости. Прегенитальная и генитальная фазы сексуальной организации отличаются ролью, которую играют половые зоны (эта роль может быть доминирующей или не доминирующей).

Прегенитальная фаза

В прегенитальной фазе можно выделить три отдельные стадии сексуального формирования, через которые индивидуумы обычно проходят без затруднений, хотя на каждой

* Доисторическое в том смысле, что в это время ничего не происходит. — *Примеч. перев.*

стадии возможны фиксации или заторможенное развитие. Оба пола, похоже, проходят через ранние стадии сексуального развития одинаково. Первой эрогенной зоной является рот, и, следовательно, сексуальное развитие начинается с *оральной* стадии. Акт сосания младенца перестает быть необходимым только для приема пищи и может рассматриваться как поиск такого сексуального удовольствия, которое не зависит от приема пищи. Оральная стадия в свою очередь может быть разделена на два этапа. Первый этап характеризуется сосредоточенностью только на оральном объединении, в то время как второй этап является «орально-садистским», так как на этом этапе проявляется кусательная активность. Наличие этих двух этапов оральной стадии — первое проявление феномена амбивалентности.

Второй орган, который превращается в эрогенную зону, — это анус. При нормальном сексуальном развитии оральная стадия сменяется *садистско-анальной* стадией. Активный аспект этой стадии заключается в появлении импульса к господству (садизму), укреплении мускулатуры тела и усилении контроля над сфинктерами. Эрогенная слизистая мембрана ануса также проявляет себя как орган, характеризующийся пассивной сексуальной целью. С этой стадией связаны такие черты характера, как аккуратность, бережливость и упрямство, которые в совокупности определяют так называемый «анальный характер».

Третий орган, который превращается в эрогенную зону, — это генитальный аппарат. Период сексуального развития, когда становятся важными мужской сексуальный орган (фаллос) и женский клитор, известен как *фаллическая* стадия. Эта стадия начинается примерно на третьем году жизни ребенка. В это время ребенок получает удовольствие от мастурбации. На фаллической стадии сексуальность раннего детства становится наиболее сильно выраженной, и именно в это время мужское и женское сексуальное развитие становятся дифференцированными.

Этап Эдипа — часть фаллической стадии развития обоих полов. В раннем возрасте маленький мальчик развивает объект-катексис к своей матери и идентифицирует себя с отцом. В течение фаллической стадии телесный либидинальный объект-катексис мальчика к своей матери усиливается, и у ребенка появляется желание избавиться от отца и занять его место рядом с матерью. Угроза кастрации заставляет мальчика отказываться от желаний, связанных с кровосмешением, и подавлять их. Разрешение эдипова комплекса мальчика подразумевает отказ от его объект-катексиса к матери, что может вести к идентификации сына с матерью или, что случается чаще, к усилению идентификации его с отцом (при этом характер мальчика становится более мужественным). Ситуация Эдипа часто усложняется в связи с наличием у ребенка бисексуальной склонности. Так, вместо привязанности к матери и двойственного отношения к отцу, может иметь место смесь привязанности и двойственного отношения к каждому родителю. Фрейд отмечает: «У обоих полов именно относительная выраженность мужских и женских сексуальных тенденций определяет, какого рода идентификация — с отцом или с матерью — возникнет в результате разрешения эдипова комплекса» (Freud, 1962b, p. 23).

Возможно, правильнее было бы считать результатом возникновение скорее преобладающей, чем исключительной идентификации с тем или другим родителем. Фрейд далее утверждает, что следует предполагать наличие бисексуального эдипова комплекса, особенно у невротиков.

Как и для мальчика, для девочки мать является первым объектом любви. В течение фаллической стадии основной эрогенной зоной у девочки является клитор. Фрейд полагал, что в ходе превращения девочки в женщину основной эрогенной зоной должно стать влагалище, а также должен измениться пол объекта любви. Период, характеризующийся сильной привязанностью девочки к матери, заканчивается тогда, когда девочка начинает понимать, что ее клитор имеет не такую уж большую ценность и что у нее нет пениса (девочка думает, что в этом «виновата» ее мать). Согласно теории Фрейда, зависть, испытываемая к мальчикам, которые имеют пенис, или желание иметь пенис — очень важная женская черта. Желание получить пенис от отца заменяет потребность в пенисе, и именно на этой стадии у девочки развивается комплекс Эдипа — она начинает стремиться к обладанию отцом и к избавлению от матери. Данная ситуация также может быть усложнена при наличии у девочки бисексуальной склонности. Девочки задерживаются на этапе Эдипа в течение неопределенного времени и разрешают ее поздно и часто не полностью. Мальчика побуждает преодолеть эдипов комплекс страх кастрации, девочка же не имеет никакого подобного побуждения. Со временем выраженность женского эдипова комплекса уменьшается, частично в результате неизбежных разочарований в отце.

Латентный период

Период, начинающийся примерно в шестилетнем возрасте (возможно, несколько позже у девочек) и заканчивающийся к началу периода менархе и половой зрелости, — это период сексуальной латентности. Латентность может быть полной или частичной, в латентном периоде развиваются сексуальные запреты. Один из механизмов, с помощью которых сексуальная энергия направляется в другое русло, называется сублимацией, или переключением либидо на достижение новых целей и на различные культурные занятия. Более того, по мере развития индивидуума либидинальные импульсы могут индуцировать противоположные антикатексисы, или реакции, например отвращение, стыд, моральные переживания.

Генитальная фаза

Генитальная фаза, которая начинается в период менархе или в период половой зрелости, предполагает подчинение всех источников сексуального чувства доминирующим генитальным зонам. Возникшие ранее либидинальные катексисы могут быть сохранены посредством включения их в сексуальную деятельность или в предварительные и вспомогательные действия либо посредством их подавления или направления в другое русло. В период половой зрелости у мальчиков либидо усиливается, у девочек же усиливается подавление, причем особенно сильно подавляется клиторальная сексуальность. В период менархе и в период половой зрелости преодолевается стремление к кровосмесительному (инцестуозному) выбору объекта, а также происходит уход из-под влияния родительского авторитета. Если предшествующее сексуальное развитие индивидуума было адекватным, он становится готов к установлению гетеросексуальных половых отношений.

Идентификация

Идентификация — это важное понятие, которое помогает осознать, как развиваются Эго и Супер-эго. Идентификация может рассматриваться с трех точек зрения: во-первых, как первоначальная форма эмоциональной связи с объектом; во-вторых, как регрессивная замена либидинальной объект-связи посредством интроекции объекта с Эго таким образом, что Эго приобретает характерные черты объекта (например, женщина может подражать кашлю своего отца); и в-третьих, как чувство, возникновение которого обусловлено восприятием качества, общего с другим человеком, который не является либидинально катектическим. Развитие Супер-эго можно рассматривать, принимая во внимание идентификацию с родительской силой, посредством которой молодые люди, желая быть похожими на родителей и считая их достойными подражания, формируют свое Эго. Идентификация является частью нормального процесса развития. Но Эго может быть и ограничено, и усилено в зависимости от природы идентификации.

Защитные механизмы

В ранние годы Эго ребенка относительно слабо, однако оно должно иметь дело с сильными инстинктивными сексуальными импульсами. На этой стадии потеря объекта или потеря любви может породить тревогу, которая сохранится на более поздних стадиях развития. Позднее главными источниками тревоги становятся страх кастрации (на фаллической стадии) и страх перед Супер-эго (в латентном периоде и после его окончания).

Для того чтобы справляться с источниками тревоги, Эго использует защитные механизмы. Фрейд считал, что Эго вряд ли могло бы обходиться без этих механизмов в период нормального развития. Во многих случаях, однако, Эго платит высокую цену за использование защитных механизмов, так как они ограничивают его функционирование, а также используют в своих антикатексисах психическую энергию, которую лучше было бы направить на что-либо другое. Защитные механизмы — это инфантилизмы, которые работают бессознательно и могут препятствовать реалистическому поведению еще долго после того, как перестали быть полезными. Индивидуумы используют не все возможные механизмы защиты, а выбирают некоторые из них, которые фиксируются в их Эго. Создание защитных механизмов — это особенность борьбы ребенка со своей сексуальностью в течение первых пяти лет жизни.

Когда Эго замечает, что возникшее инстинктивное требование может быть для него опасным, Эго начинает сдерживать инстинктивный катексис, используя следующие защитные механизмы.

Подавление. Можно выделить два способа подавления. Во-первых, материал, который находится в предсознательном и, следовательно, доступен сознанию, отодвигается назад в бессознательное. Во-вторых, посредством цензуры можно запрещать бессознательному материалу проникать в предсознательное, в результате чего этот материал будет оставаться бессознательным. Например, любой вид подавления применим к латентным сексуальным перверсивным импульсам, возникающим у индивидуума.

Подавление — это главный скрытый механизм защиты Эго, лежащий в основе всех других видов защиты.

Сублимация. Сублимация подразумевает направление инстинктивных сексуальных импульсов в социально более приемлемое русло. Например, живописцы могут выражать свою сексуальность в создаваемых ими произведениях искусства. Сублимация не обязательно является патологической.

Формирование реакции. Формируя реакцию, Эго может признавать импульсы, противоположные тем, которые ему угрожают. Например, сексуальные импульсы могут отвергаться посредством чрезмерной стыдливости, отвращения и ненависти к сексуальности.

Отрицание. При отрицании Эго отвергает некое требование внешнего мира, которое оно переживает как болезненное, не воспринимая то, что повлекло бы за собой признание реальности ситуации. Например, люди могут игнорировать обратную связь, которую им дают другие в связи с их агрессивным поведением.

Фиксация. Когда люди испытывают сильную тревогу, связанную с их переходом на следующую стадию сексуального развития, они могут задерживаться на более ранней стадии и продолжать удовлетворять свои инстинкты в соответствии с этой стадией. Например, дети могут продолжать чрезвычайно сильно зависеть от матери и цепляться за ее любовь, вместо того чтобы создавать новые объект-катексисы.

Регресс. Другая опасность, возникающая в ходе сексуального развития, заключается в том, что при наличии угрозы индивидуум будет возвращаться на более раннюю стадию, на которой он, возможно, предварительно был зафиксирован. Фактически, возможен регресс двух видов: возвращение к кровосмесительным (инцестуозным) объектам, которые первыми были «катектированы» либидо, и возвращение в целом на более раннюю стадию сексуального развития.

Проекция. При проекции Эго, имея дело с угрозой недопустимого инстинктивного импульса, превращает его во внешний импульс. Таким образом, вместо того чтобы адекватно оценивать силу собственных либидинальных и агрессивных импульсов, индивидуумы могут проявлять очень сильную озабоченность в связи с наличием подобных импульсов у других людей и приписывать свои характерные черты окружающим.

Нормальное развитие

Суммируя все выше сказанное, фрейдистское представление о нормальном развитии личности можно рассматреть с трех взаимосвязанных точек зрения. Можно выделить три следующие линии. Первая линия охватывает либидинальное развитие индивидуума, в основе которого лежит смесь конституциональных и инфантильных склонностей, из которых «созревает» генитальная сексуальность через последовательные, но частично накладывающиеся друг на друга стадии, завершающиеся в латентном периоде. Вторая линия включает в себя развитие как Эго (по мере того, как оно начинает извлекать пользу из своей способности быть посредником между инстинктивными требованиями и реальностью внешнего мира), так и Супер-эго (в основе развития Супер-эго лежит идентификация с родительскими влияниями). Третья линия — это создание Эго наиболее предпочтительных защитных механизмов для отражения атак тревоги,

обусловленной значительной силой и постоянством либидинальных импульсов Ид. Таким образом, нормальное развитие подразумевает прохождение через последовательные стадии сексуального созревания без существенных фиксаций и регрессов, развитие Эго, которое хорошо справляется с воздействиями внешнего мира, развитие Супер-эго, основанное на идентификациях, которые являются конструктивными, а не чрезмерно жесткими и моралистическими, и развитие защитных механизмов, которые выпускают часть энергии Ид без серьезного ограничения функционирования Эго. Нормальное развитие — это динамический процесс, в ходе которого продолжается распределение и перераспределение психической энергии среди Ид, Эго и Супер-эго, трех систем психического аппарата.

Развитие невроза

Фрейд считал, что свой вклад в развитие невроза вносят биологические, филогенетические и психологические факторы. Прежде всего рассмотрим биологические факторы. На момент рождения организм человека является относительно несовершенным, следовательно, в течение достаточно длительного периода времени человек неизбежно остается беспомощным и зависимым. Эта беспомощность создает предпосылки для возникновения первоначального ощущения опасности, связанной со страхом потерять объект. Этот страх, в свою очередь, порождает потребность быть любимым, от которой человек никогда не отказывается.

В основе филогенетического фактора лежит перерыв в сексуальном развитии человека в латентном периоде (следует отметить, что процесс сексуального созревания родственных человеку видов животных протекает непрерывно). Фрейд полагал, что в истории человеческого рода, должно быть, имело место нечто весьма важное, обусловившее возникновение этой ситуации, и что ее патогенетическое значение заключается в том, что большинство инстинктивных требований, характерных для инфантильной сексуальности, воспринимаются Эго как опасности, которые следует предотвращать. Кроме того, существует опасность того, что сексуальные импульсы половой зрелости будут следовать за своими инфантильными прототипами и таким образом будут подавляться.

Психологический фактор включает в себя три элемента, которые вносят вклад в развитие патогенного невротического конфликта. Первый элемент — это расстройство либидинальных импульсов, или сдерживание сексуального инстинкта системой Эго. Подавление наиболее часто возникает в младенчестве и раннем детстве, когда Эго недостаточно развито и относительно слабо по сравнению с силой сексуальных импульсов. Фрейд отмечал: «Важной предпосылкой развития неврозов является отставание развития Эго от либидинального развития» (Freud, 1949, p. 113). Процесс подавления разворачивается под влиянием тревоги, обусловленной опасением Эго, что удовлетворение возникающего сексуального катексиса может причинить вред. Фактически, Эго допускает начальное проявление того неудовольствия, которого оно опасается. Чувство тревоги приводит в действие механизм удовольствия-неудовольствия и таким образом заставляет Эго подавить опасный инстинктивный импульс. Однако, подавляя такой импульс, Эго отказывается от части своей организации, и подавляемый инстинктивный импульс оказывается недоступным для его влияния.

Суть второго психологического элемента заключается в том, что фрустрированные сексуальные импульсы могут не исчезать, а, вместо этого, преобразовываться в невротические симптомы. Фрейд считал, что развитие симптомов, например истеричных или конверсионных, происходит вместо удовлетворения фрустрированных сексуальных инстинктов. Подавление, однако, не всегда приводит к формированию симптомов. Например, при успешном разрешении эдипова комплекса подавляемые сексуальные импульсы могут быть разрушены, а связанное с ними либидо может быть направлено в другое русло.

И, наконец, рассмотрим третий психологический элемент. Хотя подавление может быть эффективным в раннем детстве и в латентном периоде, оно может оказаться неадекватным при новом пробуждении и интенсификации сексуальных инстинктов в период менархе и в период половой зрелости. Когда это происходит, индивидуум может переживать интенсивный невротический конфликт и при этом сильно страдать. Если Эго не помочь справиться с подавлением, оно будет мало влиять или вовсе не будет влиять на преобразованные инстинкты подавляемого Ид. Кроме того, конфликт часто усиливается при союзе Ид и Супер-эго, направленном против Эго.

Фрейд (Freud, 1973) приводит следующие примеры нормального и невротического развития. Две маленькие девочки, дочь сторожа и дочь землевладельца, играли в игры, которые имели сексуальный оттенок, в частности девочки возбуждали гениталии друг друга. Эти переживания пробудили сексуальные импульсы, которые впоследствии нашли выражение в мастурбации. Дочь сторожа, не травмированная своей ранней сексуальной деятельностью, которую она расценила как естественную и безопасную, выбрала возлюбленного и стала матерью. Будучи еще ребенком, дочь землевладельца, находясь под сильным влиянием полученного воспитания, решила, что она делала что-то неправильное. Она превратилась в интеллектуальную и благородную девочку, отказавшуюся от своей сексуальности. У девушки развился невроз, в результате чего она не смогла выйти замуж. Хотя дочь землевладельца не осознавала свои сексуальные импульсы, бессознательно она все же связывала эти импульсы с имевшими место в прошлом сексуальными отношениями с дочерью сторожа. Фрейд отмечает, что из-за высокого уровня морального и интеллектуального развития своего Эго эта девушка вступила в конфликт с требованиями сексуальности.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ НЕАДЕКВАТНО

Фрейд полагал, что основы неврозов закладываются только в раннем детстве, до шести лет, хотя признаки невротического конфликта могут долго не появляться. Фрейд считал истинным общеизвестное утверждение, что ребенок психологически является отцом взрослого человека. Невротические индивиды, несмотря на страдание, не способны излечить свои расстроенные Эго, поэтому они продолжают страдать. Причина этого заключается в том, что подавление, произведенное их слабыми детскими Эго, является бессознательным. Таким образом, Эго этих людей платят за подключение ими

в прошлом защитных механизмов тем, что они не имеют сознательного доступа к материалу, с помощью которого можно было бы разрешить невротический конфликт. Невротические Эго людей ослаблены подавлением, а нормальному функционированию их личности препятствует психическая энергия, используемая во вредных защитных антикатексисах. И до тех пор пока продолжается подавление, таким же препятствием является формирование невротических симптомов посредством реканализации фрустрированных либидинальных импульсов.

В более широком смысле, неврозы сохраняются в результате неправильного решения обществом сексуальных вопросов. Фрейд полагал, что нечто, описываемое как мораль, или Супер-эго группы, требует большей жертвы, состоящей из либидинальных импульсов, чем это необходимо или желательно. Фрейд считал невозможным принятие обычной сексуальной этики и полагал, что любой человек, способный к реальному самопознанию, возможно, будет защищен от опасностей, связанных с навязыванием моральных норм, если выберет образ жизни, не соответствующий правилам, принятым в обществе.

ПРАКТИКА

Цели

Невротик — это человек, не способный получать удовольствие и действовать эффективно. Для того чтобы получить возможность испытывать удовольствие, невротик должен суметь направить свое либидо на реальные объекты, вместо того чтобы преобразовывать его в симптомы. Для того чтобы действовать эффективно, Эго должно иметь энергию либидо в своем распоряжении, а не растрачивать ее на отражение атак либидинальных импульсов посредством подавления. Кроме того, Супер-эго человека должно давать ему возможность либидинальной экспрессии и эффективного использования своего Эго. Таким образом, можно выделить три основные цели психоанализа: а) освобождение импульса; б) усиление основанного на реальности функционирования Эго, в том числе такое расширение восприятия Эго, которое позволило бы ему присвоить большую часть Ид; в) изменение содержания Супер-эго таким образом, чтобы Супер-эго представляло человеческие, а не жесткие моральные стандарты.

Психоанализ — это процесс перевоспитания Эго. Подавление было институировано, когда Эго клиентов были слабыми. Однако теперь Эго клиентов не только стали сильнее, но и получили союзников в лице аналитиков. Методы, с помощью которых аналитики помогают ослабленным Эго снять подавление, добиться инсайта (понимания) и научиться принимать реалистические решения, обсуждаются далее. Патогенные конфликты невротиков отличаются от нормальных психических конфликтов, так как Эго невротиков слабее, чем другие психические силы (компоненты).

Фрейд считал психоаналитическое лечение эффективным при множестве нервных болезней, в частности при истерии, повышенной тревожности и обсессивных невро-

зах. Так как союз между аналитиком и Эго клиента является взаимным, Эго клиента должно сохранять минимальную степень последовательности или ориентации в действительности. Этого не следует ожидать от психотиков, поэтому им психоанализ противопоказан.

Свободная ассоциация

В основе отношений между клиентом и аналитиком должно лежать соглашение между ними. Фрейд, утверждал: «Больное Эго пациента обещает нам самую полную искренность... Мы, с другой стороны, обещаем клиенту быть чрезвычайно осмотрительными и предлагаем к его услугам наш опыт интерпретации материала, на который оказало влияние бессознательное» (Freud, 1949, p. 63). Фундаментальное правило, которого должны придерживаться клиенты — это правило свободной ассоциации. Клиенты должны рассказывать аналитикам все, что приходит им в голову, даже если это неприятно и даже если это кажется бессмысленным. Аналитики побуждают клиентов, насколько это возможно, избегать самокритики и делиться всеми своими мыслями, чувствами, идеями, воспоминаниями и ассоциациями. Использование свободных ассоциаций помогает снять подавление посредством превращения материала, содержавшегося в бессознательном, в осознаваемый.

Перенос

С самого раннего периода своей работы в качестве психоаналитика Фрейд придавал большое значение отношениям с клиентами. Он обнаружил, что клиенты воспринимают аналитиков как перевоплощения фигур, игравших важную роль в их детстве, и переносят на них чувства и эмоции (от умеренных до интенсивных), которые в прошлом были направлены на эти фигуры. Фрейд говорит о переносе любви и отмечает, что эта любовь двойственная, являющаяся смесью привязанности и ее «оборотной стороны» — враждебности, смесью представления об объекте любви как об исключительной личности и ревности. Перенос представляет собой трансформацию первоначального невроза в невроз переноса по отношению к аналитику.

Перенос имеет, по крайней мере, три преимущества. Во-первых, вначале он может быть положительным, а это «на руку» аналитикам, поскольку клиенты в этом случае работают, чтобы угодить им. Слабое Эго может стать более сильным, и клиент может добиться успехов из любви к аналитику. Во-вторых, когда клиенты ставят аналитиков на место своих отцов или матерей, они дают консультантам доступ к той власти, которой обладают их Супер-эго по отношению к Эго. Аналитики, выступая в роли новых Супер-эго, могут использовать полученную власть для «своего рода *после-воспитания* невротиков» (Freud, 1949, p. 67). Аналитики могут исправлять ошибки, совершенные в прошлом родителями клиентов в процессе воспитания своих детей. Однако аналитики всегда должны уважать потребность своих клиентов в независимости. В-третьих, при переносе клиенты воспроизводят, а не просто вспоминают важные моменты, имевшие место в их жизни. Клиенты раскрывают перед аналитиками свои психические позиции и защитные реакции, связанные с их неврозами.

Почти неизменно перенос со временем становится отрицательным и враждебным, превращаясь таким образом в сопротивление. Начало отрицательного переноса связано с тем, что аналитики фрустрируют клиентов, так как не желают удовлетворять их эротические требования. Возрождение патогенных конфликтов дает аналитикам доступ к большей части подавляемого материала, понимание которого помогает им усиливать Эго их клиентов.

Умение работать с переносами необходимо аналитикам, так как они должны постоянно показывать клиентам прототипы чувств, которые клиенты испытывали в детстве. Аналитикам следует заботиться о том, чтобы переносы не вышли из-под контроля. Они могут предупреждать клиентов о существовании этой возможности; кроме того, аналитики должны проявлять бдительность, чтобы быть в состоянии замечать ранние признаки подобного явления. Аналитики также могут побуждать клиентов не действовать на основе переносов вне рамок психоанализа.

Сопротивление

Свободные ассоциации на самом деле не являются совершенно свободными, так как ассоциации возникают у клиентов в пределах контекста психоанализа. Таким образом, все, что приходит клиентам в голову, имеет некоторую связь со сложившейся в рамках психоанализа ситуацией, и клиенты склонны сопротивляться репродуцированию подавляемого материала. Сопротивление на самом простом уровне подразумевает преднамеренное несоблюдение фундаментального правила. Даже если этот уровень преодолен, сопротивление найдет менее очевидные средства выражения. Эго клиента напугано возможностью неудовольствия, которое может быть вызвано исследованием материала, подавленного в бессознательном. Эго защищает себя от подавляемого Ид с помощью антикатексиса. Чем сильнее угроза со стороны подавляемого материала, тем упорнее Эго цепляется за свои антикатексисы и тем дальше ассоциации клиентов от бессознательного материала, который стремятся выявить аналитики.

Фрейд описывал все силы, препятствующие выздоровлению клиентов, как их сопротивление. Один из видов сопротивления — сопротивление-подавление, описанное выше. Второй вид сопротивления — сопротивление-перенос, которое также было уже рассмотрено. Третий вид сопротивления — сопротивление отказу от выгодных последствий болезни. Четвертый вид сопротивления[1] — сопротивление Ид, которое может противиться изменению в направлении его удовлетворения и нуждается в «проработке», которая поможет найти новый способ удовлетворения. Пятый вид сопротивления исходит от Супер-эго, это бессознательное чувство вины или бессознательная потребность в наказании, побуждающие индивида сопротивляться любому успеху, достигнутому в ходе анализа. Клиенты считают, что они должны оставаться больными, поскольку не заслуживают ничего лучшего. Это наиболее мощный вид сопротивления, которого больше всего боятся аналитики.

Борьба, направленная на преодоление сопротивления, — главная работа психоаналитиков, и здесь нелегко быстро добиться положительных результатов. Силы, которые помогают аналитикам преодолевать сопротивление клиентов — это потребность клиентов в выздоровлении, любой интеллектуальный интерес, который клиенты могут

проявлять к аналитическому процессу, и, что наиболее важно, положительные переносы клиентов на аналитиков.

Интерпретация

Интерпретации — это конструкции, или объяснения. Интерпретировать можно как то, что случилось с клиентами и было ими забыто, так и то, что теперь происходит с клиентами и что они не понимают. Интерпретация является средством, с помощью которого подавляемый и бессознательный материал преобразуется в предсознательный материал и в сознание. Аналитики применяют интерпретацию не только с целью осознания импульсов Ид, но и с целью оказания клиентам помощи в понимании механизмов защиты и сопротивления, которыми их Эго пользуются, чтобы справляться с подавляемым материалом и срывать попытки аналитиков. Интерпретация, в частности, подразумевает заполнение провалов, которые существуют в памяти клиентов. Аналитики интерпретируют импульсы, которые стали предметом подавления, и объекты, с которым эти импульсы связаны; цель такой интерпретации — помочь клиентам заменить подавление рассудочными действиями, соответствующими ситуации, сложившейся на настоящий момент, а не ситуациям, имевшими место в детстве. Аналитик работает с Эго клиента, побуждая это Эго преодолевать сопротивление и брать под свой контроль до сих пор подавляемую либидинальную энергию. Бессознательные импульсы подвергаются критике посредством прослеживания их пути до самого источника.

Материал для интерпретации можно получать из множества источников, таких как свободные ассоциации клиентов, оговорки (*parapraxes*), сновидения, перенос на аналитиков. Аналитики должны проводить четкое различие между собственными знаниями и знаниями клиентов. Правильный выбор времени интерпретации очень важен; попытки аналитиков, предпринятые в неподходящее время, наталкиваются на сопротивление клиентов. Поэтому клиенты должны быть очень близки к инсайту перед тем, как аналитики займутся интерпретациями. И чем больше в интерпретациях отражено деталей, которые были забыты клиентами, тем легче клиентам принять эти интерпретации. На более поздних стадиях психоанализа производится проработка с помощью повторных интерпретаций, причем часто эта стадия анализа оказывается наиболее трудной и нередко проработка остается незавершенной.

Интерпретация сновидений

Важная, иногда наиболее важная, часть психоаналитической техники — интерпретация сновидений. Когда Фрейд предлагал своим клиентам сообщать ему о каждой идее или мысли, приходящей им в голову в связи с рассмотрением какой-то определенной темы, среди прочего клиенты пересказывали Фрейду свои сновидения. Из этого Фрейд сделал вывод, что «сновидение можно вставить в психическую цепь, которую можно проследить в памяти вплоть до патологической идеи» (Freud, 1976, p. 175). Во время сна подавляющее воздействие Эго ослабляется и, следовательно, бессознательный материал осознается в форме сновидений. Фрейд рассматривал сновидение как

исполнение желаний, замаскированное осуществление подавляемых желаний. Однако даже во сне Эго все же продолжает подвергать некоторой цензуре подавляемый материал, поэтому мысли, скрытые в сновидениях, искажаются таким образом, что явное содержание сновидений становится менее угрожающим. Фактически, сновидение является компромиссом между подавляемыми импульсами Ид и защитным действием Эго.

Интерпретация сновидений подразумевает понимание скрытых в сновидениях мыслей, которые маскируются в процессе «работы сна». Элементы работы сна включают в себя сжатие мыслей, скрытых в сновидениях, в гораздо меньшее по объему содержание сновидений, перераспределение психической энергии между элементами и использование символики. Часто символы в сновидениях представляют сексуальный материал. Например, все удлиненные объекты — палки, стволы деревьев, ножи, кинжалы и зонтики — могут означать пенис. Открытие зонтика может символизировать эрекцию. Коробки, ящики, сундуки, шкафы, печи могут являться символами матки. Сон, в котором человек проходит через ряд комнат, отражает мечту о борделе или гареме. Не все символы сновидений сексуальны: например императоры или императрицы могут представлять родителей.

Фрейд готовил клиентов к работе со сновидениями двумя способами. Во-первых, он просил клиентов повысить внимание к психическому восприятию. Фрейд считал, что усилению внимания способствует «пребывание клиентов в спокойном положении лежа» (Freud, 1976, p. 175). Однако со временем Фрейд перестал подчеркивать необходимость того, чтобы клиенты закрывали глаза. Во-вторых, Фрейд настаивал на отказе клиентов от всякой критики мыслей, которые они у себя обнаруживали (это необходимое условие создания свободных ассоциаций). Клиенты отличались друг от друга легкостью, с которой они могли принимать требуемую психическую позицию и отказываться от свойственных им критических функций.

В «Толковании сновидений» Фрейд приводит в качестве примера интерпретацию одного из своих собственных сновидений (Freud, 1976, p. 180–199). Фрейд проводил психоаналитическое лечение Ирмы, друга семьи. Лечение было эффективным лишь отчасти, так как Ирма освободилась от истеричной тревоги, но у нее не исчезли все соматические симптомы. Однажды Фрейда посетил его младший коллега по имени Отто, который был с Ирмой и ее семьей на загородном курорте. Отто ответил на расспросы Фрейда о здоровье Ирмы так: «Ей лучше, но ее самочувствие не совсем хорошее». У Фрейда слова Отто вызвали раздражение, так как он заметил в них упрек. В этот же вечер он описал историю заболевания Ирмы, намереваясь передать ее доктору М., их общему другу. На следующую ночь или утро Фрейд увидел сон, который он описал, как только проснулся. Сновидение касалось Ирмы, Отто, доктора М. и друга по имени Леопольд. Не вдаваясь в детали, достаточно будет сказать, что в сновидении подразумевалось, что Отто инфицировал Ирму, делая ей инъекцию шприцем, который, вероятно, был грязным. Фрейд таким образом интерпретировал это сновидение: это Отто, а не он, был ответственным за сохранение болей у Ирмы. Фрейд сделал следующее замечание относительно своего сновидения: «*Таким образом, его содержание было выполнением желания, и поводом к нему было желание*» (Freud, 1976, p. 196).

Заключительный комментарий

Фрейд выделял в психоанализе три главных компонента. Во-первых, это побуждение ослабленных Эго клиентов участвовать в интеллектуальной работе, связанной с интерпретацией, с целью заполнения провалов в их психических ресурсах и осуществления переноса власти их Супер-эго на аналитиков. Во-вторых, это стимуляция Эго клиентов для борьбы с каждым из требований Ид и для преодоления сопротивления, возникающего в связи с выдвиганием этих требований. В-третьих, это восстановление порядка в Эго клиентов «посредством обнаружения материала и импульсов, которые пробились из бессознательного» (Freud, 1949, p. 77). Формирование такого материала прослеживается вплоть до его источника, после чего данный материал подвергается критике. Фрейд считал, что, в конечном счете, эффективность психоанализа зависит от количественного соотношения энергии, которую аналитик смог мобилизовать у клиента к его же выгоде, и энергии сил, работающих против клиента.

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Что такое принцип удовольствия?
2. Как Фрейд рассматривал инстинкты?
3. Опишите каждый из трех уровней сознания, которые выделил Фрейд.
4. Как Фрейд описывал Ид и его функции?
5. Как Фрейд описывал Эго и его функции?
6. Как Фрейд описывал Супер-Эго и его функции?
7. Какие три вида тревоги выделял Фрейд?
8. Почему психоанализ часто рассматривается как динамический психологический подход?
9. Каковы были взгляды Фрейда на бисексуальность?
10. Опишите каждую стадию прегенитальной фазы сексуального развития.
11. Что означает термин «латентный период»?
12. Опишите генитальную фазу сексуального развития.
13. Какова функция защитных механизмов? Проиллюстрируйте свой ответ конкретными примерами.
14. Каковы были взгляды Фрейда на развитие невроза?
15. Каковы были взгляды Фрейда на сохранение невроза?
16. Что подразумевается в психоанализе под термином «перенос» и почему перенос так важен?
17. Что подразумевается в психоанализе под термином «сопротивление» и почему сопротивление так важно?
18. Что Фрейд подразумевал под термином «интерпретация» и каковы основные источники, из которых можно получать материал для интерпретаций?
19. Расскажите как можно подробнее и точнее о том, как Фрейд подходил к интерпретации сновидений.

Вопросы для самоанализа

1. Перечислите как можно больше своих инстинктов. Считаете ли вы, что идея Фрейда относительно разрушительных инстинктов применима к вам?

2. Можете ли вы рассматривать какие-либо события, происходившие в вашей жизни, как свидетельства протекания бессознательных психических процессов? Если вы ответили утвердительно, приведите примеры (например, опишите сновидения).
3. Проанализируйте собственное сексуальное развитие. Отдаете ли вы себе отчет в том, что вы были сексуальны, будучи младенцем, прошли через прегенитальную, латентную и генитальную фазы сексуального развития и пережили ситуацию Эдипа? Если вы не осознаете подобный опыт, не думаете ли вы, что это результат его подавления?
4. Какие влияния внесли основной вклад в формирование вашего Супер-эго? Как вы думаете, с помощью каких моральных руководящих принципов, если таковые вообще имеются, ваше Супер-эго ограничивает ваше реалистическое стремление к удовольствию?
5. Насколько адекватно ваше Эго контактирует с каждым из трех своих руководителей: а) с вашими инстинктивными импульсами; б) с внешним миром; в) с вашим Супер-эго? Страдаете ли вы от невротической и / или реалистической и / или моральной тревоги?
6. Вы осознаете, что ваше Эго использует защитные механизмы, чтобы отражать атаки тревоги? Если осознаете, то какие это механизмы? Как, по вашему мнению, вы используете защитные механизмы — как человек с нормальной психикой или как невротик?
7. Применимы ли, по вашему мнению, идеи Фрейда относительно интерпретации сновидений к вашим собственным сновидениям?
8. Насколько работы Фрейда помогли вам понять свою жизнь?
9. Как Фрейд повлиял на ваши мысли о практике консультирования?

Библиография

Freud S. (1976). *The Interpretation of Dreams.* Hardmondsworth, Penguin. Original edition 1900.

Freud S. (1962a). *Three Contributions to the Theory of Sex.* New York: E. P. Dutton. Original edition 1905.

Freud S. (1949). *An Outline of Psychoanalysis.* New York: W.W. Norton. Originally published posthumously in 1940.

Jones, E. (1963). *The Life and Work of Sigmund Freud.* Edited and abridged in one volume by Lionel Trilling and Steven Marcus. New York: Anchor Books. Доступна и публикация, вышедшая в издательстве «Пингвин».

Hall, C. S. (1954). *A Primer of Freudian Psychology.* New York: Mentor Books.

***

Freud S. (1935). *An Autobiographical Study.* London: Hogarth Press.

Freud S. (1936). *The Problem of Anxiety.* New York: W.W. Norton. Originally published in 1926 under the title *Inhibitions, Symptoms and Anxiety.*

Freud S. (1950). Analysis terminable and interminable. In S. Freud, *Collected Papers* (vol. V., pp. 316–57). London: Hogarth Press. Original edition 1937.

Freud S. (1950). *Group Psychology and the Analysis of the Ego.* London: Hogarth Press. Original edition 1921.

Freud S. (1961). *Beyond the Pleasure Principle.* London: Hogarth Press. Original edition 1920.

Freud S. (1962b). *The Ego and the Id.* London: Hogarth Press. Original edition 1923.

Freud S. (1962c). *Civilization and its Discontents.* New York: W. W. Norton. Original edition 1930.

Freud S. (1964). *The Question of Lay Analysis.* New York: Anchor Books. Original edition 1926.

Freud S. (1973). *New Introductory Lectures on Psychoanalysis*. Harmondsworth: Penguin. Original edition 1933 (1932).

Freud S. & Breuer, J. (1956). *Studies on Hysteria*. London: Hogarth Press. Original edition 1895.

***

Arlow, J. A. (1989). Psychoanalysis. In R. J. Corsini and D. Wedding (Eds.) *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 19–62). Itasca, IL: Peacock.

Bowlby, J. (1958). The nature of the child's ties to the mother. *International Journal of Psychoanalysis*, 52, 137–44.

Brenner, C. (1973). *An Elementary Textbook of Psychoanalysis*. New York: International Universities Press.

Fromm, E. (1959). *Sigmund Freud's Mission*. London: George Alien & Unwin.

Klein, M. (1932). *The Psychoanalysis of Children*. London: Hogarth Press.

Winnicott, D. W. (1953). Transitional objects and transitional phenomena: A study of the first not-me possession. *International Journal of Psychoanalysis, 34*, 89–97.

ЧАСТЬ ПЯТАЯ
Бихевиоральная

Глава 9
Поведенческое консультирование: теория

ТЕЗИСЫ

- **Бихевиоральная теория может рассматриваться и как всеобъемлющая теория, и как попытка описать на основе экспериментов законы, или принципы, с помощью которых изучается и поддерживается человеческое поведение.**

- **Павлов провел широкомасштабные исследования, в ходе которых изучалось функционирование полушарий головного мозга собак. Павлов обнаружил условный рефлекс, который известен как классическое, или респондентное, обусловливание. Например, соединяя условный стимул (звук метроно-**

ма) с безусловным стимулом (пищей), можно выработать у собаки реакцию слюноотделения на действие одного лишь условного стимула.

- Уотсон рассматривал бихевиористскую психологию, иначе называемую «бихевиоризмом», как объективную экспериментальную отрасль естествознания, в которой рассматривается главным образом поведение людей. Уотсон проводил различие между приобретенными и неприобретенными реакциями. Большинство реакций людей являются приобретенными. На основе обусловливания формируются три основные системы привычек: а) висцеральная, или эмоциональная; б) мануальная; в) ларингальная, или вербальная.

- Эксперименты, проведенные при участии 11-месячного мальчика Альберта, показывают обусловливание эмоциональной реакции страха, возникающего у ребенка при виде белой крысы, перенос этой реакции на других животных, имеющих мех, и ее постоянство. Дополнительный эксперимент, проведенный с участием другого ребенка на глазах Альберта, снял обусловленность с его страха перед зверьками, покрытыми шерстью. Для решения личностных проблем используются разобусловливание (*unconditioning*) и обусловливание (*conditioning*).

- Скиннер считал, что поведение формируется и поддерживается его последствиями. Признавая важность классического обусловливания, Скиннер вышел за его пределы, чтобы сконцентрировать свое внимание на действии окружающей среды после формирования реакции.

- В теории оперантного обусловливания подчеркивается, что поведение воздействует на окружающую среду, порождая последствия. Подкрепляющие стимулы — это события, которые увеличивают вероятность реакции. Составляющие подкрепления, которые описывают взаимодействие между организмом и окружающей средой, таковы: а) обстоятельство, в рамках которого имеет место реакция; б) сама реакция и в) подкрепляющие последствия.

- Другие концепции, которые здесь рассматриваются, следующие: положительное и отрицательное подкрепление, первичные и условные подкрепляющие стимулы, режимы подкрепления, сохранение и «угасание» поведения, формирование и последовательное приближение, различение стимула и контроль, генерализация стимула. Также в данной главе описаны идеи Скиннера относительно «Я», самоконтроля, психотерапии и конструкции окружающей среды.

- Вольпе объясняет некоторые виды обусловленного торможения реципрокным (*reciprocal*) торможением. Реципрокное торможение предполагает выявление конкурирующей реакции с целью ослабления одновременно развертывающейся реакции. Вольпе в эксперименте вызывал невротические реакции страха у котов и затем, используя принцип реципрокного торможения, сни-

мал обусловленность так, что коты начинали есть в той самой клетке, где они незадолго до этого получали удары током. Ряд реакций, несовместимых с тревогой, можно использовать в процессе консультирования. Это реакции релаксации, ассертивные и сексуальные реакции.

- **Айзенк считает, что теория невроза должна объяснять не только отсутствие угасания, но и усиление невротических обусловленных реакций, которые оставались неподкрепленными.**

- **Айзенк, разрабатывая теорию инкубации, исходил из того, что некоторые условные рефлексы (УР), имеют свойства внутреннего импульса, благодаря чему при воздействии одного лишь условного стимула (УС) индуцируется условная реакция тревоги, идентичная безусловному рефлексу (БР). Такие УР обеспечивают положительное подкрепление при наличии одного лишь УС, в результате чего вызывается более сильный страх или усиливается/культивируется УР. Инкубация позволяет УР быть сильнее, чем БР. Рассматриваются условия, которые благоприятствуют инкубации.**

ВВЕДЕНИЕ

Сторонники поведенческого консультирования, или поведенческой терапии, считают, что их практика тесно связана с разработанными в ходе эксперимента принципами научения. Тем не менее бихевиоральная теория — это и всеобъемлющая теория, и попытка описать на основе экспериментов определенные законы, или принципы, человеческого поведения. В бихевиоральной теории особый акцент делается на сильном влиянии окружающей среды на формирование и длительное сохранение поведения. В наиболее радикальной форме бихевиоральной теории указывается на то, что человеческие действия имеют в своей основе только два источника: биологическую депривацию, например голод и сексуальную напряженность, и историю научения индивидуума. Здесь нет места для таких понятий, как сознание и свободная воля. Однако в поведенческом консультировании все в большей степени проявляется различие между подходами, основанными исключительно на связях типа стимул — реакция, и теми подходами, в которых принимаются во внимание также когнитивные опосредующие переменные. Последние подходы являются в меньшей степени детерминистскими, чем подходы первого типа.

Представляя собой набор разработанных в ходе эксперимента принципов научения, бихевиористская модель предлагает большую степень конкретности при анализе наблюдаемого (в отличие от интрапсихического) человеческого поведения, чем гуманистические, экзистенциальные или психоаналитические модели. Многие исследования, на результатах которых базируется бихевиористская модель, были выполнены на животных — собаках, кошках, голубях. Здесь встает следующий вопрос — можно ли

модель, созданную в основном при изучении поведения животных в лабораторных условиях, применять к людям, находящимся в естественных условиях. Однако существует точка зрения, согласно которой на «молекулярном» уровне или на уровне изучения определенных видов поведения бихевиористские психологи внесли значительный вклад в развитие теории консультирования.

Определение научения содержит как указание на то, что этот термин подразумевает, так и указание на то, что он исключает. Хилгард и Боуэр (Hilgard, Bower 1966, p. 2) предлагают следующее определение научения:

> **Научение — это процесс, посредством которого активность индуцируется или изменяется на основе реакции на возникшую ситуацию, при условии, что изменение активности нельзя объяснить наличием тенденций, связанных с врожденными рефлексами и созреванием, или наличием временных состояний организма (например, усталости, наркотического опьянения и т. д.).**

Научение подразумевает приобретение и, в различной степени, сохранение определенных видов поведения. Хотя научению могут способствовать или препятствовать такие факторы, как созревание и усталость, оно не имеет прямого отношения к этим факторам.

Эта глава отличается от предыдущих. Изучая данную главу, читатель познакомится с некоторыми ключевыми бихевиористскими концепциями. Здесь будут рассмотрены идеи и экспериментаторская деятельность пяти ведущих теоретиков: Павлова, Уотсона, Скиннера, Вольпе и Айзенка. Вольпе и Айзенк внесли наиболее существенный вклад в развитие и популяризацию направления, известного в настоящее время как поведенческое консультирование или поведенческая терапия. Теоретики представлены в хронологическом порядке, хотя следует отметить, что периоды их активной деятельности иногда накладываются один на другой.

КЛАССИЧЕСКОЕ ОБУСЛОВЛИВАНИЕ ПАВЛОВА

Иван Петрович Павлов (1849–1936) — выдающийся русский физиолог. Изучая функции пищеварительных желез, он начал отмечать (и документально фиксировать результаты наблюдений) все внешние стимулы, оказывающие воздействие на участвующих в эксперименте собак в тот момент, когда проявлялись их рефлекторные реакции, например слюноотделение. Павлов только в возрасте 50 лет начал исследовать функции мозговых полушарий собак, но он посвятил весь остаток своей жизни этим исследованиям, причем штат его лаборатории был достаточно большим. Хотя Павлов широко известен во всем мире в основном благодаря открытию им условного рефлекса, его исследования не ограничивались этой темой и были многоплановыми.

Павлов считал, что инстинкты и рефлексы — это одно и то же, неизбежный ответ организма на внутренние и внешние стимулы. Однако Павлов предпочитал использо-

вать термин «рефлекс», так как этот термин изначально имел научный оттенок. Вся нервная деятельность животных основана на врожденных рефлексах, которые могут быть либо возбудительными, либо тормозными. Такие рефлексы «представляют собой регулярные причинные связи между определенными внешними стимулами, действующими на организм, и рефлекторной реакцией организма» (Pavlov, 1927, p. 16). Одни только врожденные рефлексы не могут обеспечить длительное существование организма, поэтому более специализированное взаимодействие между животными и окружающей средой обеспечивается посредством деятельности мозговых полушарий. «Наиболее общая функция полушарий — это реакция на сигналы, представленные бесчисленными стимулами, которые могут быть взаимозаменяемыми» (Pavlov, 1927, p. 16).

В своей книге «Условные рефлексы», имеющей подзаголовок «Исследование физиологической активности коры головного мозга», Павлов описывает меры предосторожности, которые были приняты при строительстве лаборатории с целью как можно более полного устранения любых стимулов, не поддающихся контролю. Перед началом определения интенсивности слюнного рефлекса, всем собакам, участвовавшим в эксперименте, была произведена несложная операция — отверстие слюнного протока было выведено из слизистой оболочки рта наружу (на кожу). В экспериментальной лаборатории собаку обычно привязывали к стенду, расположенному в одной секции двойной палаты, в то время как экспериментатор находился в другой секции.

В следующем эксперименте условный рефлекс был сформирован путем соединения действия нового стимула с безусловным рефлексом. Участвовавшую в эксперименте собаку помещали в обычную обстановку, в которой звучание метронома было связано с кормлением. Если собаку затем помещали в экспериментальные условия, ее слюнные железы оставались нефункционирующими, пока не начинал действовать какой-либо специальный стимул. Однако, когда собака слышала звуки метронома, слюноотделение начиналась у нее через 9 секунд, и в течение 45 секунд выделялось 11 капель слюны. Кроме того, в ходе этого эксперимента собака поворачивалась в том направлении, откуда она обычно получала пищу, и начинала энергично облизывать губы.

В ходе другого эксперимента животному показывали пищу. Через 5 секунд началось слюноотделение, и за 15 секунд выделялось 6 капель слюны. При проведении еще одного эксперимента пищу вкладывали собаке в рот, и слюноотделение начиналось через 1–2 секунды.

Ощущение собакой пищи во рту, в отличие от зрительного восприятия пищи или ассоциации пищи со стуком метронома, приводит в действие врожденный рефлекс. Этот рефлекс обусловлен физическим и химическим действием пищи на слизистую оболочку рта и языка. Слюноотделение, начинающееся при виде пищи, — это выученный рефлекс, так же как и слюноотделение, связанное со звуком метронома. И вид пищи, и стук метронома — это сигналы, и реакция на них подразумевает сигнализирование через деятельность мозговых полушарий. Таким образом, врожденные рефлексы не предполагают научения или сигнализирования, в то время как условные рефлексы являются выученными и подразумевают сигнализирование. Определение рефлексов как причинных связей между определенными внешними стимулами и рефлекторными реакциями на эти стимулы остается верным и тогда, когда дело касается сигнализирования. Особенность заключается в том, что рефлекторная реакция на сигналы зависит

от большего количества переменных, чем реакция, которая влечет за собой включение безусловных рефлексов.

Условия проведения другого эксперимента, в котором участвовала та же самая собака, отличались от обычных — включение метронома не сопровождалось кормлением. Метроном включали через каждые две минуты, при каждом включении он работал в течение 30 секунд. Описывая подробности, Павлов указывает на увеличение продолжительности латентного периода перед началом слюноотделения и уменьшение количества капель выделившейся слюны в последующих опытах. Павлов пишет, что ослабление рефлекса на условный стимул, который неоднократно был повторен без подкрепления, можно назвать угасанием условного рефлекса. Действительно, если бы данный эксперимент был продолжен, условный рефлекс исчез бы полностью.

На рис. 9.1 схематически изображены эксперименты с использованием метронома (термин «реакция» употребляется вместо термина «рефлекс»). Пища во рту — это бе-

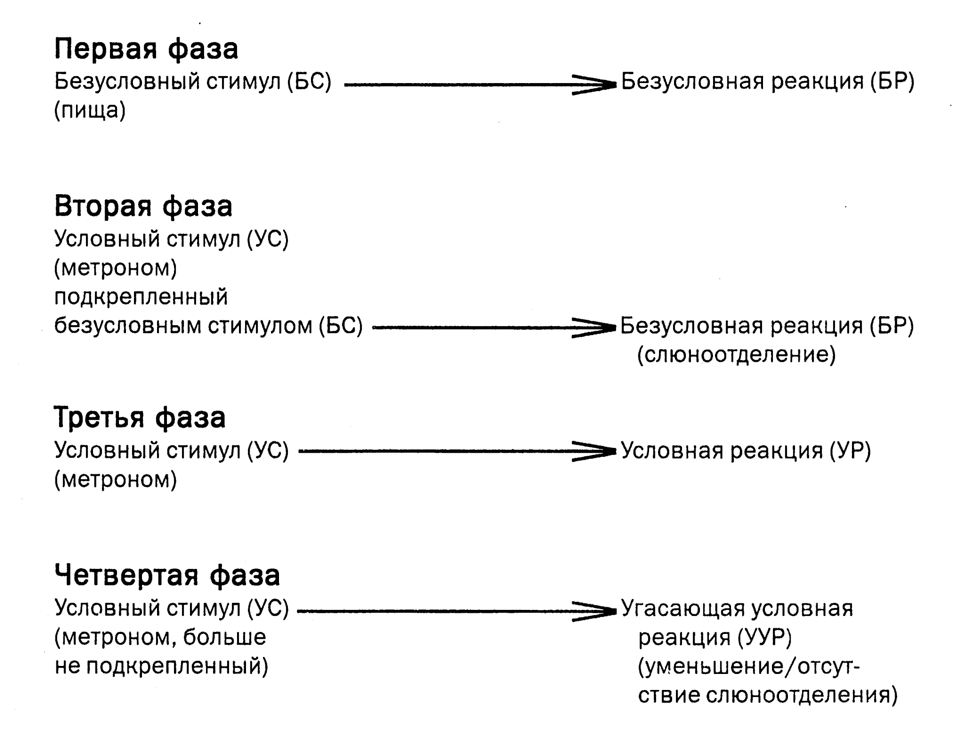


Рис. 9.1. Схематическое представление экспериментов, которые Павлов проводил с целью изучения обусловливания и угасания реакции собаки (слюноотделения) на стук метронома.

зусловный стимул (БС), который автоматически вызывает врожденную реакцию слюноотделения (БР). При повторяющемся подкреплении (звучание метронома сопровождается кормлением) метроном превращается в условный стимул (УС). Таким образом,

звук метронома сигнализирует о пище и вызывает условную реакцию слюноотделения (УР). Однако, если звук метронома (УС) больше не подкрепляется кормлением, условная реакция (УР) угасает или даже исчезает (УУР).

Научение условной реакции в данном варианте стали называть классическим, или респондентным, обусловливанием. Павлов и его коллеги исследовали природу многих других физиологических явлений, таких как условное торможение и генерализация стимулов, но эти исследования здесь не описываются. Достаточно будет сказать, что экспериментаторская деятельность Павлова в течение длительного времени оказывает фундаментальное влияние на поведенческий подход к консультированию.

БИХЕВИОРИЗМ ОБУСЛОВЛИВАНИЯ УОТСОНА

Джон Бродус Уотсон (1878–1958), которого часто считают основателем бихевиоризма, вел необычный образ жизни. Он родился в Гринвилле, штат Южная Каролина в США. Мать Уотсона была энергичной и религиозной женщиной, отец же был несерьезным человеком, волокитой (он покинул семью, когда Уотсону было 13 лет). Уотсон получил образование в Фурмановском университете в Гринвилле и в Чикагском университете; его докторская диссертация была посвящена вопросам дрессировки животных. Уотсон женился в возрасте 25 лет. В 30 лет он стал профессором психологии в Университете Джона Гопкинса в Балтиморе, а в 36 лет был избран президентом Американской психологической ассоциации. В 1910-х годах Уотсон перенес акцент с наблюдения за животными и экспериментирования на них на изучение поведения человека; начиная с 1913 года он упорно трудился над созданием бихевиоризма как метода психологии.

В личной жизни Уотсон был склонен остро реагировать на стимулы со стороны женщин. Его первая жена мирилась с этой чертой мужа до тех пор, пока отношения Уотсона с другой женщиной не стали действительно серьезными. В 1919 году Уотсон, которому был тогда 41 год, встретил непреодолимый стимул в лице 19-летней студентки-выпускницы Розали Рейнор. В 1920 году Уотсон был вынужден уйти из Университета Джона Гопкинса, так как ему предъявили обвинение в прелюбодеянии со студенткой, причем ни один другой университет не должен был принимать его на работу. В конце 1920 года Уотсон развелся с женой, в январе 1921 года он женился на Розали и счастливо жил с нею до ее трагической смерти в 1936 году.

Покинув университет, Уотсон стал преуспевающим рекламным работником в агентстве Дж. Уолтера Томпсона и позднее в агентстве Эсти. В 1920-х годах Уотсон вместе с Мэри Кавер Джонс провел исследование, целью которого было изучение поведения детей. Кроме того, он написал несколько популярных психологических книг. Двое детей Уотсона от второго брака, Билли и Джимми, воспитывались на основе бихевиористских методов; в частности, родители не демонстрировали им своей привязанности, чтобы дети не стали зависимыми. Билли стал психиатром, он интересовался в основном фрейдистскими идеями. Билли покончил с собой через несколько лет после смерти Уотсона в 1958 году. Джимми прошел курс психоанализа.

Основные книги Уотсона: «Дрессировка, поведение, психология животных с точки зрения бихевиориста» *(Animal Education, Behaviour, Psychology from the Standpoint of a Behaviorist)*, «Психологическая забота о младенце и ребенке и бихевиоризм» *(The Psychological Care of the Infant* and *Child* and *Behaviorism)*. Библиографию работ Уотсона можно найти в конце биографии Дэвида Коэна: «Дж. Б. Уотсон, основатель бихевиоризма» *(J. B. Watson, the Founder of Behaviourism)*.

Бихевиоризм

Для бихевиориста «предметом изучения является поведение человека» (Watson, 1931, p. 2). Кроме того, бихевиорист рассматривает психологию как вполне объективное экспериментальное направление естествознания и считает теоретическими целями психологии предсказание и контроль поведения. В опубликованной в 1913 году статье «Психология, какой ее видит бихевиорист» *(Psychology as the behaviourist viens it)* Уотсон отмечает, что он посвятил почти 12 лет экспериментированию на животных и, естественно, что он разрабатывал свои теоретические позиции в соответствии со своей экспериментальной работой. То, что можно наблюдать, составляет реальную область психологии, а то, за чем можно наблюдать, состоит из того, что организм делает или говорит, то есть из его поведения.

Уотсон полагал, что в современной американской психологической науке доминируют два направления: интроспективная, или субъективная, психология, которую он назвал старой психологией, и новая, объективная психология бихевиоризма. Концепции типа сознания и самоанализа, используемые в старой психологии, являются мифическими. Психология, будучи объективной и экспериментальной отраслью естествознания, нуждается в таких концепциях так же мало, как химия или физика. Поскольку поведение животных может быть исследовано без обращения к сознанию, таким же образом можно исследовать и поведение человека. Фактически, «поведение человека и поведение животных следует рассматривать в одной и той же плоскости, как в одинаковой степени существенное для общего понимания поведения» (Watson, 1913, p. 176).

Стимул, реакция и обусловливание

И человек, и животное приспосабливаются к окружающей среде посредством использования наследственных задатков и багажа привычек. В процессе эволюции у людей развились органы чувств, такие как глаза, кожа и внутренние органы, которые наиболее чувствительны к различным видам стимулов. Стимул, или предмет, который вызывает реакцию, может исходить от объектов, находящихся во внешней окружающей среде. На людей также постоянно воздействуют стимулы, происходящие из их внутренней окружающей среды (возникновение этих стимулов является результатом изменений, которые происходят в тканях различных органов). Посредством обусловливания диапазон стимулов, на которые реагируют люди, все более расширяется.

Стимулы вызывают реакции, которые обычно заставляют организм двигаться или изменяться таким образом, что данные стимулы перестают вызывать реакцию. Все реакции можно разделить на открытые и скрытые. В основе другой общей классификации реакций лежит их деление на приобретенные и врожденные. Врожденные реакции

включают в себя все, что делают люди с первых дней младенчества. В частности, к ним относятся потение и дыхание, а также обусловливание и формирование привычек, которые порождают приобретенные реакции.

Уотсонианский бихевиорист рассматривает все психологические проблемы и способы их решения в схематизированном виде, используя при этом термины *стимул* (или, в более сложных случаях, *ситуация*) и *реакция* (общепринятыми являются сокращения S и R). В идеальном мире бихевиориста при данной реакции можно определить, каковы были стимулы, а при наличии данных стимулов можно предсказать реакцию. Рис. 9.2 иллюстрирует взгляд бихевиористов на психологические проблемы.

Нерешенная

S .... R
Задан ? (Следует определить)

S .... R
? (Следует определить) Задана

Решенная

S .... R
(Определен) (Определена)

Рис. 9.2. Схематизация нерешенных и решенных психологических проблем.

Стимулы могут быть безусловными, такие стимулы с рождения вызывают определенные реакции, например отвод или закрытие глаз при виде яркого света. Однако большинство стимулов, на которые реагируют люди, являются условными, или приобретенными, например все напечатанные слова, на которые люди реагируют. Точно так же реакции могут быть безусловными, как в приведенном выше примере с ярким светом, но очень часто они бывают обусловлены, как в случае с двухлетним ребенком, который научился заменять пронзительные вопли при виде собаки смехом. Уотсон отмечал, что главный лейтмотив человеческой деятельности следующий: «быстрые и, когда необходимо, сложные реакции на простые и сложные стимулы» (Watson, 1931, p. 91).

Наследственные (врожденные) задатки

Уотсон рассматривал людей как животных, которым от рождения присуща определенная структура. В рамках этой структуры происходят индивидуальные изменения, которые вынуждают людей реагировать на стимулы определенным образом. Например, при рождении человек реагирует посредством дыхания, сердцебиения, чихания и т. д. Совокупность подобных реакций представляет собой человеческое врожденное поведение. Некоторые, например сосание груди и врожденное хватание находящихся рядом предметов, являются краткосрочными. Другие виды врожденного поведения, такие как мигания, менструации и эякуляции, проявляются позже и длятся гораздо дольше. Врожденное поведение формирует относительно небольшой список человеческих реакций, каждая из которых, включая наше дыхание и кровообращение, становится обусловленной вскоре после рождения. Концепция инстинкта — лишняя для психоло-

гии, так как наблюдение за детьми показывает, что все, обычно называемое «инстинктом», в значительной степени является результатом научения, или обусловливания, и в качестве такового является частью человеческого приобретенного поведения.

Уотсон развивал идею потока активности, «непрерывного потока активности, возникающего в момент оплодотворения яйца и становящегося все более сложным по мере развития организма» (Watson, 1931, p. 139). В основе любой человеческой системы действия лежит врожденное начало, со временем системы усложняются посредством обусловливания. Например, голосовые реакции являются элементами врожденного поведения, в то время как умение говорить представляет собой обусловленную систему действия.

Детерминизм и формирование навыков

Уотсоновский бихевиорист — это строгий детерминист. Уотсон полагал, что при возможности осуществления полного контроля над дюжиной здоровых младенцев с момента их рождения он мог бы воспитать любого ребенка так, чтобы тот стал тем, кем захочет — доктором, адвокатом, художником, нищим или вором. Наследования способностей, таланта, характера, психической конституции и характерных черт в действительности не существует, так как развитие этих факторов зависит от обучения.

Формирование навыков, вероятно, начинается на эмбриональной стадии жизни и сразу после рождения. Хотя младенец очень беспомощен при рождении, большая степень развития трех систем навыков отличает человека от животных. Эти системы навыков следующие: а) висцеральная, или эмоциональная; б) мануальная и в) ларингальная, или вербальная. Рассмотрение развития эмоциональных навыков позволяет подтвердить важность обусловливания с помощью конкретных примеров.

Обусловливание эмоций

Уотсон заявляет, что существуют три типа неприобретенных эмоциональных реакций, или неприобретенных эмоциональных ответов на стимулы. Этими ответами являются страх, гнев и любовь. Эти эмоциональные реакции можно рассматривать как безусловные рефлексы, или ответы. Например, громкий звук — это существенный стимул для возникновения чувства страха.

Уотсон и Рейнор провели ряд экспериментов с участием 11-месячного мальчика Альберта (Watson, Raynor, 1920). Целью первого эксперимента было формирование у ребенка обусловленной эмоциональной реакции страха при виде белой крысы. Эта цель была достигнута посредством периодического установления связи между громким звуком удара по гонгу и прикосновением Альберта к белой крысе. Позже, когда предъявляли только белую крысу, Альберт реагировал плачем, падал и отползал в сторону. Второй эксперимент показал, что происходит перенос условной реакции страха (следует отметить, что реакция при этом становится менее сильной) с белой крысы на других покрытых шерстью животных (кроликов, собак) и на другие объекты, чем-то похожие на белую крысу (меховое пальто, вату). Все эти объекты были предъявлены Альберту через пять дней. Вышеописанные опыты проводили на столе, покрытом матра-

сом, в небольшой, хорошо освещенной комнате. Через 31 день данный эксперимент был повторен. В ходе повторного эксперимента были выявлены как постоянство условной реакции страха (правда, было отмечено, что сила этой реакции со временем уменьшилась), возникающей при виде крысы, так и устойчивость реакций страха, перенесенных на меховое пальто и кролика. Уотсон и Рейнор пришли к заключению, что, вероятно, развитие многих фобий, с которыми имеют дело психиатры, обусловлено эмоциональными реакциями прямого или перенесенного типа. Эмоциональные расстройства можно проследить до обусловленных и перенесенных реакций, возникавших в младенчестве и детстве, причем все эти реакции можно отнести к трем фундаментальным типам человеческих эмоций.

Уотсон и Рейнор не удалили обусловленные эмоциональные реакции Альберта до его выписки из больницы, а после выписки мальчик был усыновлен семьей, жившей за пределами Балтимора. Однако Мэри Кавер Джонс, коллега Уотсона, провела эксперимент, в ходе которого трехлетний мальчик Питер был освобожден от обусловленности (или заново обусловлен), связанной с «доморощенным» страхом перед кроликом, белой крысой и похожими на них предметами (Jones, 1924). Экспериментаторы давали Питеру завтрак, состоящий из крекеров и стакана молока. Как только ребенок начинал завтракать, кролика располагали в клетке из проволочной сетки достаточно далеко от стола, чтобы животное не мешало мальчику есть. Постепенно кролика переносили все ближе и ближе и, наконец, Питер стал брать еду одной рукой и играть с кроликом — другой. Освобождение от обусловленности, связанной с реакциями страха, удалось перенести на другие пушистые объекты, при этом в одних случаях отмечался полный успех, а в других случаях — значительный прогресс.

Уотсон утверждал, что человеческая эмоциональная жизнь — это результат износа и неистовства сил окружения. На основе экспериментов, аналогичных описанным, развивалось начальное понимание того, как эмоциональные реакции могут обусловливаться и освобождаться от обусловленности. Уотсон был полон энтузиазма и оптимистично настроен, однако он старался объективно относиться к роли разработанного им естественнонаучного подхода в лечении эмоциональных расстройств.

Мышление и память

Уотсон доказывал, что термин «мышление» относится ко всему субвокальному вербальному поведению. Другими словами, мышление — это тот же разговор с самим собой. Более того, развитие языка представляет собой обусловливание вербальных реакций на невыученные вокальные звуки. Иногда мысленное использование слов превращается в автоматическую привычку. В других случаях, например при реагировании на новую ситуацию, человеческое мышление имеет много общего с поведением проб-и-ошибок крысы, попавшей в лабиринт. Когда людей просят думать вслух, можно видеть, как они работают над своей проблемой, используя словесное поведение. Люди создают новые вербальные образцы, типа стихов, манипулируя словами и перемещая их до тех пор, пока не получается новый образец. В бихевиористской теории не существует никакого личностного смысла.

Память рассматривается как сохранение вербальных привычек. Если люди вновь встречаются со стимулом через какой-то промежуток времени, они привычно мыслят

так, как научились мыслить, когда стимул был представлен впервые. Например, человек, который встречает друга после долгого отсутствия, будет говорить старые слова и демонстрировать старые висцеральные реакции.

Личность и диагноз

Уотсон определил личность как «сумму действий, которые могут быть обнаружены при фактическом наблюдении поведения в течение достаточно длительного времени, в течение которого можно получить надежную информацию. Другими словами, личность — это производное наших систем привычек» (Watson, 1931, p. 274). Таким образом, личность определяется с помощью таких понятий, как «поведение» или «привычки»; эти привычки можно наблюдать объективно и на их основе можно достаточно точно предсказывать будущее поведение. Суть метода изучения личности заключается в следующем. Выделяют и рассматривают группу систем привычек в потоке активности в определенный период времени, скажем, в возрасте 24 лет. Среди видов активности можно выделить доминирующие системы привычек в каждой из трех основных групп систем привычек — в висцеральной, физической и ларингальной. Пример доминирующей системы привычек в ларингальной сфере — очень разговорчивый человек, однако при этом доминирующей системой привычек в висцеральной сфере может быть застенчивость. Уотсон считал, что большинство суждений о личности являются поверхностными, они выносятся без реального изучения индивидуума и в результате часто наносят людям серьезный ущерб. Уотсон предложил использовать пять способов более точной оценки личности — изучение: а) схемы образования индивидуума; б) его достижений; в) записей, из которых можно получить представление о занятиях в свободное время и об отдыхе; г) эмоционального поведения в различных ситуациях, складывающихся в повседневной жизни; д) ответов на вопросы психологических тестов.

Нет никакой необходимости вводить понятие «сознание» в сферу изучения так называемых психических болезней. Диагностика должна включать в себя анализ поведения, как это было предложено выше. Проблемы личности — это нарушения поведения и конфликты привычек, которые следует лечить посредством разобусловливания и обусловливания.

Этика

Бихевиорист интересуется моралью или этикой только как ученый. Уотсон полагал, что для контролирования человеческого поведения по экспериментально обоснованным направлениям необходима информация, лежащая за пределами существующего знания, так как слишком мало известно о человеческом теле и его потребностях. Однако бихевиоризм — основа всей будущей экспериментальной этики. Уотсон имел четкие представления о бихевиористской свободе, исключающей влияние обычаев и соглашений, которые резко ограничивают индивидуума без малейшей пользы для него, потому что не основаны на правильном понимании принципов поведения. Уотсон мечтал создать мир, в котором люди могли бы говорить и вести себя свободно всюду, «не вступая в конфликт со стандартами, принятыми в обществе» (Watson, 1931, p. 303).

ОПЕРАНТНЫЙ БИХЕВИОРИЗМ СКИННЕРА

Беррес Фредерик Скиннер (1904–1990) родился в Саскуэханне, штат Пенсильвания. В 1926 году он закончил Гамильтон-колледж, где специализировался в области английского языка, планируя стать писателем. В 1928 году Скиннер поступил в аспирантуру кафедры психологии Гарвардского университета и в 1931 году получил докторскую степень. С 1931 по 1936 год Скиннер работал в качестве научного сотрудника в лаборатории У. Дж. Крозье, выдающегося биолога-экспериментатора.

Скиннер занимал начальные академические должности с 1936 по 1945 год в университете штата Миннесота и с 1945 по 1948 год — в университете штата Индиана. В 1948 году он стал профессором психологии в Гарварде, где активно преподавал до 1974 года. Весь остаток жизни Скиннер продолжал писать и читать лекции. Он получил множество академических наград, в том числе в 1958 году — награду Американской психологической ассоциации за выдающиеся научные достижения.

Среди 19 книг, написанных Скиннером, можно выделить следующие: «Поведение организмов» *(The Behavior of Organisms)*; *Walden Two* («Уолден-два»), роман о поведенческой Утопии; «Наука и человеческое поведение» *(Science and Human Behavior)*; «Вербальное поведение» *(Verbal Behavior)*, книгу, которую он считал наиболее важной; «Режимы подкрепления» *(Schedules of Reinforcement)*, книгу, написанную в соавторстве с С. Б. Ферстером; «Анализ поведения» *(The Analysis of Behavior)*, программный учебник, написанный в соавторстве с Дж. Г. Холландом; «Случайное подкрепление» *(Contingencies of Reinforcement)*; «По ту сторону свободы и достоинства» *(Beyond Freedom and Dignity)* и «Подробности моей жизни» *(Particulars of My Life)*. Скиннер «всегда рассматривал собственную работу, а также науку вообще, как производное обстоятельств, случайно сложившихся в окружающей среде, а не как результат творческой сознательной деятельности» (Holland, 1992, p. 667).

Подобно Уотсону, Скиннер увлекался изучением науки, предметом рассмотрения которой является человеческое поведение, науки, имеющей дело с фактами и исследованиями закономерных отношений между событиями, происходящими в природе. В ходе экспериментов, проведенных Павловым и Уотсоном, изучалось классическое, или респондентное, обусловливание, при котором организм пассивен в момент обусловливания. В 1913 году известный физиолог-экспериментатор Э. Л. Торндайк изложил закон эффекта, суть которого заключается в следующем: «Когда осуществляется способная изменяться связь между ситуацией и реакцией и эта связь влечет за собой удовлетворительное состояние дел, то сила этой связи возрастает; когда же данная связь осуществляется и влечет за собой неудовлетворительное состояние дел, сила этой связи уменьшается» (Thorndike, 1932, p. 176). Закон эффекта выходил за пределы обусловливания рефлексивных реакций, так как в нем делался акцент на том, что удовлетворительные или неудовлетворительные последствия связей влияют на характер этих связей.

Скиннер внес особый вклад в развитие психологии, так как он обнаружил, что последствия, или результаты, поведения имеют большое значение, и развил это положение. Скиннер предложил придерживаться следующего фундаментального принципа:

«Поведение формируется и сохраняется его последствиями» (Skinner, 1971, p. 23). Скиннер провел ряд экспериментов с целью конкретизации этого принципа. Он считал, что вышел за рамки стимула и реакции, чтобы учитывать воздействие окружающей среды на организм *после* проявления реакции. В данном разделе читатель сможет познакомиться с обзором основных концепций Скиннера, в основу которых легли результаты экспериментальных исследований поведения голубей и крыс. В заключение будет рассмотрено, какое значение имеют данные исследования для изучения человеческого поведения.

Оперантное поведение

Скиннер отмечает, что реакцию, которая имела место, невозможно предсказать или проконтролировать, и единственное, что можно предсказать, — это вероятность возникновения подобной реакции в будущем. Единицей прогнозирующей науки поведения является оперант. Использование термина «оперантный» подчеркивает, что поведение *оперирует* в окружающей среде, производя последствия. Таким образом, последствия определяют свойства, реакции на которые рассматриваются как сходные. Скиннер использовал термин *operant* и как прилагательное (например, оперантное поведение), и как существительное, обозначающее поведение, определенное данным последствием. Скиннер отмечал, что Павлов называл все события, которые усиливали поведение его собак, «подкреплением», а обусловленные этими событиями перемены в намеренном и ненамеренном поведении — «обусловливанием». Однако основное различие заключается в том, что Павлов связывал подкрепление со *стимулом*, в то время как, согласно концепции оперантного поведения, подкрепление зависит от *ответа*. Классическое обусловливание и оперантное обусловливание — два единственно возможных вида обусловливания.

Сопряженное подкрепление

Скиннер подчеркивал, что окружающая среда играет большую роль в формировании и поддержании поведения. Поведение и само воздействует на окружающую среду, производя последствия, и зависит от последствий, произведенных окружающей средой. Любое адекватное описание взаимодействия между организмом и окружающей его средой должно содержать определение трех элементов: а) ситуации, в которой имеет место данная реакция; б) самого ответа и в) подкрепляющих последствий. Взаимосвязь этих трех элементов лежит в основе сопряженного подкрепления. Например, в эксперименте с голубями любые стимулы, исходящие из экспериментального пространства (например, звук или свет), а также от организаторов эксперимента (например, прозрачный диск на стене, который можно клевать) и от любых специальных стимулирующих приемов, предваряющих реакцию, формируют ситуацию, в которой имеет место данный ответ. Ответом может быть клевание диска, а подкрепляющим последствием может быть предоставление голубю пищи в тот момент, когда он голоден.

Позитивное и негативное подкрепление

Вероятность возникновения реакции возрастает и после позитивного, и после негативного подкрепления. Позитивное подкрепление подразумевает предоставление чего-то (например, пищи, воды, возможности сексуального контакта) в некоторой ситуации. Негативное подкрепление подразумевает удаление чего-то (например, яркого света или действия тока) из данной ситуации. Таким образом, позитивное подкрепление и негативное подкрепление отличаются друг от друга тем, что увеличивает вероятность ответа — присутствие или отсутствие данного подкрепляющего стимула. Изъятие позитивного подкрепляющего стимула действует так же, как предоставление негативного подкрепления.

Первичные и обусловленные подкрепления

Скиннер полагал, что все подкрепления, в конечном счете, получают свою силу в процессе эволюционного отбора и что для людей характерно получать подкрепления определенными способами с помощью определенных вещей. Например, и позитивное подкрепление пищей, и негативное подкрепление спасением от опасности, очевидно, необходимы для выживания. Только малая часть поведения немедленно подкрепляется пищей, водой, сексуальным контактом или другими факторами, имеющими явное биологическое значение. Такие подкрепления называются первичными, или безусловными.

Большая часть поведения — это реакция на подкрепления, которые стали ассоциироваться с первичными подкреплениями или обусловлены ими. Например, если каждый раз во время кормления голодного голубя зажигают яркий свет, включение света в конечном счете становится обусловленным подкрепляющим стимулом. Свет, так же как и пищу, можно затем использовать для обусловливания операнта. Обусловленное подкрепление генерализуется, когда оно соединяется более чем с одним первичным подкреплением. Этот факт имеет большое значение, так как генерализованное обусловленное подкрепление, типа денег, полезно, потому что применимо не только к одному конкретному состоянию депривации (например, к состоянию, характеризующемуся чувством голода), но и ко многим другим подобным состояниям. Следовательно, при таком виде подкрепления вероятность возникновения реакции будет большей. Другими генерализованными обусловленными подкрепляющими стимулами являются внимание, одобрение и привязанность.

Режимы подкрепления

Ферстер и Скиннер (Ferster, Skinner, 1957) отмечают, что многие существенные особенности формирования и сохранения поведения можно объяснить, только изучив режимы подкрепления, и что прерывистое подкрепление само по себе может быть очень важным источником подкрепления, а не только «бедным родственником» постоянного или длительного подкрепления.

Непрерывные режимы подкрепления

1. Постоянное подкрепление, при котором каждый возникающий ответ подкрепляется.
2. Прекращение, при котором не подкрепляются никакие ответы.

Прерывистые режимы подкрепления

1. Режим с постоянным интервалом, при котором первая реакция, возникающая после прохождения определенного периода времени (например, через пять минут), подкрепляется, а новый период начинается немедленно после подкрепления.
2. Режим с постоянным соотношением, при котором подкрепляется каждая *энная* реакция. (Имеется в виду соотношение между количеством реакций и числом подкреплений.)
3. Режим с варьирующим интервалом, при котором подкрепление возникает в соответствии со случайным рядом интервалов, имеющих определенную среднюю величину и находящихся между произвольными величинами.
4. Режим с варьирующим соотношением, при котором подкрепление возникает в соответствии со случайным рядом отношений, имеющих определенную среднюю величину и находящихся между произвольными величинами.
5. Множественный режим, при котором один режим подкрепления задействуется в присутствии одного стимула, а другой режим — в присутствии другого стимула. Например, в течение определенного временного интервала в экспериментальной коробке голубя используется красный ключ, а в течение другого интервала — зеленый.
6. Дифференцированное подкрепление реакции, при котором реакция подкрепляется только тогда, когда она возникает через определенный период времени после предшествующей реакции (например, через 3 минуты) или когда она возникает до окончания данного временного интервала (например, в течение 0,5 секунды).

Сохранение и угасание

Скиннер не считал термин «научение» эквивалентным «оперантному обусловливанию». Использование термина «научение» подразумевает акцент на формировании поведения, в то время как употребление термина «оперантное обусловливание» подразумевает в равной степени и формирование, и сохранение поведения. Таким образом, поведение имеет последствия, если же этих последствий или подкрепления не оказывается в наличии, происходит угасание поведения. Например, когда поведение голубя (в частности, подъем головы), которое подкреплялось таким последствием, как кормление, перестает получать это подкрепление, голубь начинает поднимать голову все реже. Точно так же, когда люди вовлекаются в поведение, которое больше не имеет полезных последствий, они становятся все менее склонны вести себя таким образом. Режимы подкрепления имеют отношение к угасанию. Например, сопротивление угасанию, вызванному периодическим подкреплением, может быть намного сильнее, чем сопротивление угасанию, развивающемуся при постоянном подкреплении. Задача науки поведения — объяснить вероятность возникновения реакции с учетом истории ее подкрепления и угасания. Скиннер использовал термин «оперантная сила», чтобы отмечать вероятность возникновения определенного ответа. Скиннер считал, что состоя-

ние, характеризующееся низкой оперантной силой, являющееся результатом угасания, часто требует лечения. С этой точки зрения психотерапию можно рассматривать как систему подкрепления, предназначенную для восстановления угасшего поведения.

Формирование и последовательное приближение

Поведение можно формировать посредством подкрепления последовательных приближений к желательному ответу. Скиннер приводит следующий пример. Голубя обучали катать деревянный шар, с силой ударяя по нему и направляя по миниатюрной дорожке к набору игрушечных булав. Скиннер и его коллеги ожидали от голубя должной реакции, которую они намеревались подкрепить пищей, однако ничего не получилось. Тогда экспериментаторы решили подкреплять любую реакцию, которая будет иметь хоть малейшее сходство с сильным ударом, а затем выбирать реакции, которые больше всего будут походить на желаемую реакцию. Эта тактика оказалась чрезвычайно эффективной, и через несколько минут голубь стал ударять по шару так ловко, как будто он был чемпионом по игре в сквош. В ходе другого эксперимента, подкрепляя последовательные приближения, добились того, что крыса научилась тянуть за нитку, чтобы достать шарик с полки, брать шарик передними лапами, относить его через клетку к вертикальной трубке, возвышающейся над полом на два дюйма, поднимать шарик и опускать его в трубу.

Стимульное различение и стимульный контроль

Оперантное поведение осуществляется через установление существенных связей с окружающей средой. Например, в ходе вышеописанного эксперимента вытягивание шеи голубем подкрепляли включением сигнального света; этой реакции давали возможность угаснуть, перестав включать сигнальный свет. Сопряженные обстоятельства подкрепления складываются из нескольких элементов. Стимул (свет) — это ситуация, вытягивание шеи — это реакция, пища — это подкрепление. Процесс, благодаря которому, в конечном счете, с наибольшей вероятностью проявится реакция, когда будет включен свет, называется различением. Другими словами можно сформулировать это так: реакция прошла под контролем различительного стимула или, короче, под контролем стимула. Как только оперантное различение обусловливается, вероятность возникновения реакции может быть увеличена или уменьшена посредством представления или удаления различительного стимула. Можно привести следующий пример воздействия стимульного контроля на людей. Вероятность того, что посетители магазина сделают покупки, повышается при эффективном показе товаров в магазине.

Генерализация стимула

Когда подкрепляющий эффект одного стимула распространяется на другие стимулы, имеет место эффект генерализации, или индукции. Например, если подкрепляется реакция на круглое красное пятно площадью в один квадратный дюйм, также мо-

жет подкрепляться реакция на желтое пятно таких же размеров и формы. Однако если подкреплять только реакцию на красное пятно определенных размеров и формы и гасить реакцию на желтое пятно, красному пятну можно придать исключительный различительный контроль. Пример генерализации стимула в повседневной жизни — это реагирование определенным образом на человека, напоминающего какого-то знакомого.

Самость

Скиннер рассматривал самость как репертуар видов поведения, соответствующий набору подкреплений, зависящих от сопряженных обстоятельств. Если рассматривать причинную обусловленность поведения с традиционной точки зрения, люди выступают в роли автономно действующих индивидов, ответственных за собственную жизнь. Согласно научному представлению, люди — это члены вида, который сформировался в зависящих от эволюции обстоятельствах выживания; поведение людей находится под контролем окружающей среды, в которой они живут. Хотя Скиннер признавал, что кочевник, скачущий верхом на лошади по монгольской степи, и астронавт, выходящий в открытый космос, — это разные люди, он полагал, что если бы при рождении этих людей поменяли местами, они бы заняли место друг друга (хотя этому могли бы помешать генетические факторы, которые определяют пределы научения). Способы, которыми люди воспринимают и осознают мир, определяются сопряженными обстоятельствами окружающей среды. Сознание, или осознание, также является социальным продуктом, сформированным окружающей средой. Более того, в механизмах сложной деятельности, называемой мышлением, также можно разобраться, если учесть влияние сопряженных обстоятельств подкрепления. Таким образом, личность представляет собой репертуар видов поведения, приобретение которого обусловлено подкреплениями со стороны окружающей среды; причем данный репертуар сохраняется или угасает благодаря наличию текущих сопряженных обстоятельств подкрепления.

Самоконтроль

Функциональный анализ поведения подразумевает выявление независимых переменных, которые, если они контролируются, в свою очередь управляют поведением. При самоконтроле люди манипулируют событиями в своей окружающей среде, чтобы управлять своим поведением. Самоконтроль включает в себя две взаимозависимые реакции. Во-первых, имеет место контролирующая реакция, которая воздействует на окружающую среду и изменяет вероятность возникновения вторичных, или контролируемых, реакций. Например, взрослый может применять контролирующую реакцию ухода таким образом, что он становится способен управлять своей реакцией гнева. Точно так же удаление такого различительного стимула, как пища, может способствовать отвыканию от привычки к перееданию. С другой стороны, присутствие некоторых различительных стимулов может сделать желательное поведение более вероятным. Например, конкретный стол может быть стимулом для учебного поведения, а узел, завязанный на носовом платке, может подкреплять отложенное действие.

Психотерапия

Некоторые эмоциональные и мотивационные проявления того, что называется психической болезнью, могут быть чрезвычайными последствиями действия переменных, используемых в управлении нормальным организмом. Другими словами, многое в поведении, связанном с психической болезнью, является выученным, и поэтому главная задача психотерапевта — изменить поведение, управляя сопряженными обстоятельствами подкрепления клиента. Психотерапия может рассматриваться как форма контроля, одной из целей которого является исправление нежелательных эффектов чрезмерного или непоследовательного контроля, осуществленного другими средствами, и ограничение эгоистичного, ранее подкрепленного поведения индивидуума. Эти другие средства контроля включают в себя влияние родителей, а также образовательных и религиозных учреждений. Скиннер полагал, что использование наказания в качестве средства управления обусловливает развитие многих характерных черт психической болезни, таких как избегание, или бегство, а также развитие эмоциональных побочных последствий.

Диагностика в психотерапии включает в себя функциональный анализ, нацеленный на обнаружение переменных, которые можно использовать, чтобы изменить нежелательное поведение. Если терапевт способен адекватно идентифицировать и контролировать эти вмешивающиеся переменные, он сможет непосредственно контролировать и зависимые переменные. Одной из вмешивающихся переменных в психотерапии считается способность терапевтов быть контролирующими лицами или мощными подкрепляющими стимулами. Несмотря на аверсивное состояние клиента, которое, казалось бы, должно облегчать подкрепление, обычно начальная власть терапевта невелика. Однако со временем терапевт может превратиться в важный источник подкрепления, и его одобрение будет иметь для клиента особенно большое значение.

Очень важно, чтобы терапевт имел возможность высказываться, не наказывая клиента, или реагировать такими способами, которые несовместимы с наказанием. Такая тактика терапевта может иметь два результата. Во-первых, в поведенческом репертуаре клиента может появиться поведение, которое до настоящего времени подавлялось. Во-вторых, некоторые эффекты наказания могут угаснуть. Например, клиент, который чувствует себя менее плохим или менее греховным, может с меньшей степенью вероятности осуществлять виды оперантного поведения, которые обеспечивают бегство от самогенерируемых стимулов. Скиннер писал: «Ясно, что психология и психодинамика накладываются друг на друга; эти две области различаются не потому, что различаются их предметы или случайные факторы, к которым обращаются; существуют только технические различия» (Skinner, 1961, p. 200).

Однако формирование не всех видов нежелательного поведения обусловлено чрезмерным использованием наказания. Следовательно, необходимо применять еще какие-то методы в зависимости от результатов функционального анализа. Например, если этический и родительский контроль были неадекватными, терапия может заключаться в обеспечении дополнительных сопряженных обстоятельств управления. При полном отсутствии контроля над психотиком трудно обнаружить эффективные сопряженные обстоятельства контроля.

В некоторых случаях терапевт может нуждаться в создании новых сопряженных обстоятельств контроля либо посредством усиления реакций, уже имеющихся в репертуаре индивидуума, либо посредством формирования дополнительных реакций. Кроме того, терапевту, вероятно, придется обучать клиента методам самоконтроля; такое обучение особенно необходимо, если клиент все еще находится под длительным чрезмерным или непоследовательным контролем. Скиннер признавал, что использование активных методов с целью усиления самоконтроля и, возможно, с целью обучения методам самоконтроля при определенных реакциях может быть второй стадией терапевтического процесса; однако к этой стадии можно переходить только после того, как терапевт утвердил себя в качестве личности, которая может высказываться, не прибегая к наказанию. Кроме того, большое значение имеет способность терапевтов помогать клиентам в изменении их поведения таким образом, чтобы клиенты сами учились решать свои проблемы, поскольку иногда указание клиентам на то, что неправильно, не приводит к изменению соответствующих вмешивающихся переменных. В таких случаях поведение клиента в отношении проблемы является соответствующей вмешивающейся переменной.

В психотерапии всегда существует опасность неправильного использования терапевтом силы контроля. Одной из форм самоконтроля за использованием силы, позволяющих предотвратить такие злоупотребления, является использование этических стандартов в психотерапевтической практике. Тем не менее многие специалисты с недоверием относятся к возможности терапевтического контроля, некоторые теории психотерапии отрицают, что, в конечном счете, поведение можно контролировать и что психотерапия может служить средством контроля.

Конструирование окружения

Психотерапия — это форма контроля, нацеленного на исправление проблем, вызванных другими средствами контроля. В основе психотерапии лежит общепринятое в нашей культуре исходное положение, согласно которому автономный человек стремится быть свободным от неприятных черт окружающей среды, а также получать положительную оценку за свое поведение, соответствующее этическим стандартам. Людям трудно принять тот факт, что весь контроль осуществляется окружающей средой. Технология поведения, которая помогает людям конструировать лучшее окружение, является полезной. Хотя такое окружение будет осуществлять контроль над поведением, оно также будет способствовать освобождению людей для увеличения объема их подкрепляющей деятельности и, следовательно, будет способствовать уменьшению потребности в корректирующей психотерапии.

Основная предпосылка для конструирования культуры следующая: поведение можно изменять, меняя условия, функцией которых оно является. Люди — продукты и биологической, и культурной эволюции. Хотя люди контролируются культурой, она в значительной степени является их собственным творением. Выполнение такой задачи, как развитие более эффективной культуры, может рассматриваться как гигантское упражнение по самоконтролю. Скиннер, глубоко веривший в оперантный бихевиоризм, заканчивает свою книгу «По ту сторону свободы и достоинства» (*Beyong Freedom and Dignity*) следующим заявлением: «Научный взгляд на человека предполагает откры-

тие захватывающих возможностей. Мы еще не видели всего, что человек может делать из человека» (Skinner, 1971, р. 210).

РЕЦИПРОКНОЕ ТОРМОЖЕНИЕ ВОЛЬПЕ

Джозеф Вольпе родился в 1915 году и получил образование в Йоханнесбурге, Южная Африка. В период Второй мировой войны Вольпе служил врачом в Южноафриканском Медицинском корпусе. Отсутствие эффекта от обычного лечения «военных» неврозов стимулировало его интерес к психологии. Вольпе стал читать лекции на кафедре психиатрии в Университете Витватерстранда в Иоганнесбурге. В конце 1940-х годов Вольпе провел лабораторный эксперимент, в ходе которого изучалось поведение кошек. В результате был разработан метод, основанный на реципрокном торможении. Данный метод был предназначен для разобусловливания невротических реакций страха. Затем Вольпе с большим успехом применил результаты проведенных им экспериментов в клинической практике. В 1958 году эксперименты и их приложение к клинической работе и к консультированию были описаны в книге «Психотерапия реципрокным торможением» *(Psychotherapy by Reciprocal Inhibition)*. Эта книга наделала много шуму в начале 1960-х годов и явилась главным стимулом к активной разработке поведенческих подходов в клинической и консультационной психологии.

Вольпе эмигрировал в Соединенные Штаты, где стал профессором психиатрии сначала в Университете Вирджинии в Шарлоттсвилле (1960–1965), затем в Темпльском университете в штате Пенсильвания (1964–1984) и наконец в Медицинском колледже штата Пенсильвания в Филадельфии. Вольпе также написал следующие книги: «Практика терапии поведения» *(The Practice of Behaviour Therapy)*, «Тема и вариации: истории болезней в терапии поведения» *(Theme and Variations: A Behaviour Therapy Casebook)*, «Жизнь без страха: тревога и ее лечение» *(Life without Fear: Anxiety and its Cure)*; эту книгу Вольпе написал в соавторстве со своим сыном Дэвидом. Кроме того, Вольпе редактировал «Журнал терапии поведения и экспериментальной психиатрии» *(Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry)*. В 1979 году он получил премию Американского психологического общества за выдающиеся научные заслуги и внесение большого вклада в создание терапии поведения. Вольпе признавал, что он развил некоторые идеи, принадлежащие другим теоретикам научения (прежде всего идеи Павлова и Халла), разрабатывая представления о научении невротическому поведению и об отучении от него.

Теория

Угасание: обусловленное, реактивное и реципрокное торможение

Говоря о способствующих угасанию или отучению процессах, Вольпе отмечал, что частичное восстановление реакции, известное как спонтанное восстановление, имеет мес-

то, если стимул не применяется в течение некоторого периода времени. Спонтанное восстановление является частичным; это говорит о том, что в торможении реакции в период угасания участвуют два элемента: реактивное торможение, которое характеризует сдерживающее состояние, исчезающее со временем, и отрицательное обусловливание, которое ведет к постоянному понижению вероятности возникновения реакции. Миллер-Маурер объясняет развитие процесса угасания следующим образом: каждый раз, когда организм реагирует на стимул, возникает эффект усталости, который оказывает сдерживающее влияние и не дает слишком быстро повториться той же самой реакции. Представленные в каждый данный момент стимулы находятся в самой тесной связи с уменьшением интенсивности влечения (*drive reduction*), обусловленным прекращением деятельности; кроме того, данные стимулы становятся в некоторой степени обусловленными относительно торможения реакции, с которой ранее они были соединены посредством положительной связи. В результате при следующем представлении данных стимулов сила реакции уменьшается даже после достаточно продолжительного временного интервала, в течение которого могут исчезнуть все реактивные эффекты торможения. Однако, если ответ является подкрепленным, положительные эффекты исключают развитие обусловленного торможения. Другими словами, согласно данному объяснению формирования обусловленного торможения, торможение создается в период угасания посредством действия следов обусловленных стимулов, которое по времени совпадает с реактивным торможением условной реакции.

Вольпе предложил дополнительное объяснение возникновения обусловленного торможения. Он заметил, что старые привычки часто угасают, если новым привычкам предоставляется возможность развиваться в той же самой ситуации. Термин «*реципрокное торможение*» можно использовать при описании всех ситуаций, в которых проявление одной реакции явно приводит к уменьшению интенсивности «воскрешения» одновременно протекающей реакции. Вольпе выдвинул следующую гипотезу: если реакция, не совместимая с определенной условной реакцией, тормозит данную условную реакцию и вызывает значительное уменьшение силы стремления, то развивается достаточно сильно выраженное обусловленное торможение первоначальной реакции. В конечном счете, Вольпе вывел следующий общий принцип реципрокного торможения:

> **Если удастся сформировать антагонистическую по отношению к тревоге реакцию во время присутствия стимулов, вызывающих эту тревогу, так чтобы при этом полностью или частично подавлялись реакции тревоги, связь между этими стимулами и реакциями тревоги будет ослаблена.**
>
> (Wolpe, 1958, p. 71)

В написанной поздней работе Вольпе предполагает, что, возможно, следовало бы использовать термин «совместное (*mutual*) торможение», так как этот термин понятнее, чем термин «реципрокное торможение» (Wolpe, Wolpe, 1988).

Научение кошек невротическим страхам и привычкам и отучение от них

Вольпе провел фундаментальное лабораторное исследование, целью которого являлось научение кошек невротическим страхам и отучение кошек от них (Wolpe, 1958). Подо-

пытными были 12 домашних кошек в возрасте от шести месяцев до трех лет. Стойкие невротические эффекты были вызваны у всех кошек, находящихся в небольшой клетке, посредством нескольких ударов током. Шесть кошек были подвергнуты следующему испытанию: после произведения контрольных наблюдений каждую кошку от пяти до десяти раз подвергали действию тока, причем этому предшествовал сигнал, длившийся от двух до трех секунд. Остальные шесть кошек были подвергнуты другому испытанию: сначала они были обусловлены проявлять реакции, нацеленные на получение пищи, в ответ на звонок. Эта реакция была тщательно подкреплена за время проведения 8–16 занятий. На следующей стадии процедуры включали звонок и воздействовали на кошку током, когда она проявляла реакцию, нацеленную на получение пищи. Такое воздействие продолжалось до тех пор, пока кошка не переставала обычным образом реагировать на пищу. В среднем для этого требовалось четыре удара током.

Отмечались следующие непосредственные реакции кошек на удары током (в различных комбинациях): кошки метались по клеткам, царапали их, вставали на задние лапы, припадали к полу, дрожали, выли, поднимали шерсть дыбом и учащенно дышали. Все животные демонстрировали следующие реакции: а) сопротивление помещению в клетку, где проводились эксперименты; б) возникновение тревоги при попадании внутрь клетки; в) отказ есть шарики мяса в какой-либо клетке даже после одного, двух или трех дней голодания. Выраженность описанных симптомов неизменно увеличивались при предъявлении первоначальных звуковых стимулов. Более того, все кошки демонстрировали некоторые из этих симптомов вне экспериментальной клетки.

Выученные невротические реакции шести кошек были связаны с торможением кормления. Это навело Вольпе на мысль, что при других условиях кормление могло бы тормозить невротические реакции. Невротические реакции тревоги были впоследствии устранены у всех кошек (или, другими словами, кошек отучили от них) посредством кормления их одновременно с представлением стимулов, вызывающих тревогу («дозы» этих стимулов последовательно увеличивали). Кошки были подвергнуты ряду воздействий. Суть одного эксперимента заключалась в следующем: кошку помещали в экспериментальную клетку и подносили шарики мяса к ее рту на плоском конце четырехдюймового прута, который экспериментатор держал в руке. При этом исследователи рассчитывали на то, что человеческая рука будет действовать как стимул к преодолению торможения, связанного с едой. После настойчивого повторения экспериментаторами попыток кормления четыре из девяти кошек стали принимать пищу. Однако только одна из трех кошек, подвергшихся шоку во время проявления реакций, связанных с пищей, смогла есть таким образом. Трех кошек, не участвовавших в данном эксперименте, заставили есть с помощью процедуры «принудительного решения», предложенной Массерманом. При этом голодных невротических кошек, находящихся в экспериментальных клетках, постепенно подталкивали посредством перемещения подвижного барьера к открытой коробке, содержащей аппетитную еду.

Пять кошек, на которых не подействовал такой стимул, как рука человека, в конечном счете вынудили есть в экспериментальной клетке следующим образом: кошек последовательно переносили в разные помещения, которые вызывали у животных тревогу в различной степени. Наибольшую тревогу у кошек вызывало помещение, в котором проводился эксперимент, или комната А, а наименьшую тревогу вызывал проход, нахо-

дившийся за пределами комнаты Г. Пять кошек первоначально ели в различных комнатах, но посредством использования метода постепенного продвижения все они были в конечном счете вынуждены есть в комнате А и затем в экспериментальной клетке. Таким образом невротические реакции кошек на условные звуковые стимулы были заторможены.

Вольпе так объяснял полученные результаты: когда стимулы к возникновению несовместимых реакций присутствуют одновременно, развитие реакции, которая является доминирующей в сложившейся ситуации, подразумевает реципрокное торможение других реакций.

Таким образом, поскольку число кормлений возросло, сила реакции тревоги постепенно уменьшилась, поэтому воздействие стимулов, первоначальной реакцией на которые была тревога, в конечном счете стало приводить к возникновению реакций, связанных с кормлением, и к торможению реакций тревоги.

Научение людей невротическим, или бесполезным, страхам и привычкам

Вольпе считает невротическим поведением любую стойкую привычку к неадаптивному поведению, приобретение которой обусловлено научением физиологически нормального организма. Вольпе определяет привычку как «набор реакций, которые последовательно вызываются одними и теми же обстоятельствами» (Wolpe, Wolpe, 1988, p. 19). Люди могут иметь привычки, связанные с движениями, эмоциями и мышлением. Практически все невротические привычки включают в себя тревогу, которая является автономным паттерном реакции, представляющей собой элемент реагирования организма на приносящую вред стимуляцию. Термины «тревога» и «страх» в большинстве случаев являются взаимозаменяемыми. Критерием серьезности невроза обычно является уровень неадаптивной тревоги. Тревога препятствует нормальному функционированию организма различными способами, в частности тревога приводит к возникновению нарушений в двигательной, эмоциональной сферах и в сфере мышления.

Два главных источника невротических страхов и привычек — это классическое обусловливание и когнитивная неправильная информация. Привычки к бесполезным страхам могут быть автоматически обусловленными на основе одного или многократно повторявшихся интенсивно пугающих событий. Можно привести следующий пример страха, обусловленного единственным событием. Женщина получила травму в автомобильной катастрофе, произошедшей на перекрестке, так как водитель грузовика проигнорировал красный свет и наехал на ее автомобиль. После этого случая женщина стала бояться любых транспортных средств, приближающихся к ее автомобилю на перекрестках со стороны. Примером страха, обусловленного многократно повторявшимися событиями, является социальный страх человека, который боится «поступить неправильно» в связи с тем, что в детстве его неоднократно наказывали родители, которым невозможно было угодить. Примером страха, основанного на получении неправильной информации, является страх последствий мастурбации, возникающий у людей, которым в детстве внушили, что мастурбация причиняет вред здоровью.

Практика

Реципрокное торможение в консультировании

Вольпе заявляет: «Терапевт поведения намеренно использует конкурирующие реакции, чтобы преодолеть бесполезные страхи пациентов» (Wolpe, Wolpe, 1988, p. 27). Вольпе считает, что для преодоления невротических реакций клиентов необходимо проведение полного анализа поведения. Такой анализ позволяет определять, какие стимулы вызывают (или могут вызывать) невротические реакции в настоящее время. Использование метода, разработанного Вольпе, подразумевает решение вопроса о том, какая из множества несовместимых, или конкурирующих, реакций в наибольшей степени подходит для получения реципрокного торможения невротических реакций тревоги. Вольпе (Wolpe, 1958) перечислил восемь имеющихся в распоряжении консультантов несовместимых реакций, с помощью которых можно совершать намеренные вмешательства с целью изменения поведения клиентов. Это следующие реакции:

1) ассертивные реакции;
2) сексуальные реакции;
3) реакции релаксации;
4) дыхательные реакции;
5) реакции «облегчения тревоги»;
6) соревновательно обусловленные моторные реакции;
7) «приятные» реакции, возникающие в различных жизненных ситуациях (с медикаментозным усилением);
8а) эмоциональные реакции, вызванные интервью;
8б) абреакция*.

Релаксация как часть систематической десенсибилизации является, по всей видимости, основной несовместимой реакцией, используемой Вольпе в практике консультирования. Десенсибилизация подразумевает, что клиенты становятся все менее и менее чувствительными к тому, что вызывает у них страх. Прилагательное «систематическая» означает, что только после того, как консультанты произвели десенсибилизацию на одном уровне тревоги, они переходят на следующий уровень. Релаксация, достигаемая посредством напряжения и расслабления различных мышц, позволяет вызвать состояние эмоционального спокойствия. При систематической десенсибилизации сцены, вызывающие тревогу, например сцены, связанные со страхом перед экзаменами, постепенно представляются консультантами воображению расслабленных клиентов в определенном порядке. Идея заключается в том, что реакция расслабления постепенно реципрокно тормозит реакцию тревоги. Существует тесная связь между уменьшением выраженности тревоги клиентов в воображении и в реальной жизненной ситуации. Вольпе подчеркивает, что при выполнении процедуры снятия обуслов-

* Абреакция (*abreaction*) — освобождение от напряжения, вызванного подавленными эмоциями, с помощью устного или ролевого проигрывания конфликтной ситуации. — *Примеч. перев.*

ленности, подобной систематической десенсибилизации, клиент «воспринимает факт изменения *вторично, после того как произошло событие*» (Wolpe, Wolpe, 1988, p. 123). Эмоции в данном случае изменяются раньше мышления, в отличие от случаев, когда необходимо сначала исправлять мышление при лечении когнитивно порожденного страха. Систематическая десенсибилизация будет более подробно рассмотрена в следующей главе.

Вольпе обычно использует ассертивные реакции и сексуальные реакции в качестве конкурирующих реакций, первые — при тревогах, связанных с межличностным взаимодействием, а последние — при тревогах, связанных с сексуальностью. Ассертивный тренинг предполагает и мобилизацию эмоций (например, гнева), которые конкурируют с социальной тревогой и тормозят ее, и обучение соответствующим способам вербального и моторного выражения. Вольпе был пионером в развитии поведенческого подхода к консультированию.

ТЕОРИЯ ИНКУБАЦИИ АЙЗЕНКА

Ганс Юрген Айзенк родился в 1916 году в Германии, в семье актеров, родителей своих он видел редко. В школе Айзенка прозвали «белым евреем», так как он сочувствовал евреям в связи с их тяжелым положением. В 1934 году Айзенк отказался вступать в ряды вооруженных сил и покинул Германию. Он учился во Франции, а затем поселился и продолжил образование в Англии. Он начал изучать психологию в Лондонском университете случайно, так как не имел достаточного количества аттестатов, которые требовались для поступления на физический факультет. В 1940 году Айзенк получил степень доктора психологии и стал психологом-исследователем в Больнице неотложной помощи Милл-Хилл, временном психиатрическом учреждении.

После окончания Второй мировой войны в 1945 году Айзенк стал старшим психологом-исследователем в Больнице Модсли в Лондоне. Вскоре он основал отдел психологии в больнице Института Психиатрии и возглавил его. В 1955 году Айзенк стал профессором психологии в Лондонском университете. Этот пост он занимал до своего ухода из официальной академической жизни. Айзенк в настоящее время продолжает проявлять активность как ученый, автор научных работ и лектор.

Айзенк был плодовитым автором, его основные книги следующие: «Структура человеческой личности: терапия поведения и неврозы» (*The Structure of Human Personality: Behaviour Therapy and the* Neuroses); «Причины и лечение невроза»; эта книга написана в соавторстве с С. Рахманом (*The Causes and Cures of Neurosis*); «Биологическая основа личности» (*The Biological Basis of Personality*); «Ты и невроз» (*You and Neurosis*). Айзенк сильно повлиял на развитие теории и практики поведенческого подхода к консультированию. Еще в 1965 году Вольпе отметил: «Популярный ныне термин терапия поведения... широко распространился и получил признание благодаря Айзенку» (Wolpe, 1965, p. vii).

Другие теории невроза

Айзенк считал, что особенностью невротического поведения является то, что это поведение, имеющее отрицательные последствия, не устраняется. Невротическое поведение не подчиняется выведенному Скиннером закону подкрепления, и его нельзя адекватно объяснить с позиции теории Скиннера. Кроме того, Айзенк считал, что взгляд Уотсона на невроз как на совокупность классически обусловленных эмоциональных реакций не был разработан во всех деталях. Например, Уотсон никогда не давал адекватного объяснения неполному угасанию невротических реакций. Можно отметить и другой пробел в работе Уотсона — он не рассматривает причины следующего явления: при многих неврозах не только не происходит угасание, но отмечается дополнительный эффект усиления — неподкрепленный условный стимул (УС) вызывает все большее усиление тревоги (УР) при каждом представлении УС. Скорее именно такое усиление неподкрепленной УР, а не отсутствие эффекта угасания, является главным парадоксальным моментом невротической реакции (Eysenck, 1976, 1977).

Врожденные и приобретенные источники невроза

Айзенк выделял четыре источника невротических реакций страха / тревоги. Во-первых, эти источники могут быть врожденными. В этом случае возникает сильный страх при первом же столкновении индивида со стимулирующим объектом. Во-вторых, возникновение страха можно объяснить «подготовленностью»; при этом страх может быть слаб, но имеет место легкое обусловливание при первом же столкновении индивида со стимулом. Подготовленность означает, что люди чрезвычайно хорошо «подготовлены» к научению некоторым страхам. Возникновение и врожденных страхов, и тех страхов, которые обусловлены «подготовленностью», отражает эволюционное развитие рода. В-третьих, страхам можно научиться через моделирование (имитацию). Четвертый, и наиболее важный источник страха — это классическое, или павловское, обусловливание. Главный безусловный стимул (БС), порождающий реакции страха, — это не боль и не три стимула, предложенные Уотсоном (громкие шумы, потеря поддержки и физическое ограничение), а фрустрация, или «фрустрирующее отсутствие вознаграждения», которое может иметь физиологические и поведенческие последствия, идентичные последствиям боли. Согласно биологической теории личности Айзенка, интроверты обусловливаются с большей готовностью, чем экстраверты, и, следовательно, вероятность приобретения интровертами невротических реакций страха больше.

Угасание и инкубация

Айзенк предложил свою теорию инкубации невроза в качестве рабочей гипотезы, надеясь таким образом поощрить накопление имеющих отношение к рассматриваемой проблеме клинических данных и данных научных исследований. Айзенк осознавал, что теория инкубации невроза выходит далеко за пределы установленных фактов и в значительной степени экстраполируется на базе экспериментирования с животными.

Хотя представление одного лишь УС в большинстве случаев вызывает уменьшение силы УР, оно может также вызывать и увеличение силы УР. Таким образом, представление одного лишь УС может иметь два различных последствия. Первое последствие — это *угасание* УР, а второе последствие — это усиление УР, или *инкубация* реакций тревоги/страха. Угасание происходит, если уменьшение превышает тенденции усиления, в то время как инкубация имеет место, если усиление превышает тенденции уменьшения. Существуют два класса УР: УР, которые имеют свойства влечения, и УР, которые их не имеют; первые ведут к повышению, а последние — к угасанию. Пример УР, ведущей к угасанию при представлении одного УС, — это слюноотделение собаки, поскольку слюноотделение не порождает голодного влечения. Однако шоковый удар, нанесенный крысам после представления одного УС, порождает влечение, или усиление, крысы при этом учатся новым действиям и в дальнейшем начинают практиковать уже известные действия.

Айзенк предположил, что страх/тревога — это реакция, которая обладает свойствами влечения и, следовательно, не только сопротивляется угасанию, но и усиливается при представлении УС. По определению, суть исходного положения заключается в следующем: БС порождает страх/тревогу, в то время как УС этого не делает. Соединение БС с УС ведет к возникновению ситуации, в которой представление одного УС после обусловливания вызывает УР страха/тревоги, идентичную БР. Именно свойства влечения УР делают ее функционально эквивалентной БР, таким образом обеспечивается подкрепление для представления одного УС. Итак, если УР (например, страх/тревога) имеет свойства влечения (драйва), представление одного УС ведет к инкубации (усилению) УР. Возникает цикл положительной обратной связи, в котором страх/тревога, связанные с представлением одного УС, являются сами по себе болезненными факторами, а стимулы, связанные с УС посредством классического обусловливания, начинают вызывать еще более сильный страх. Этот процесс лежит в основе не только продолжения, но и усиления невротических реакций.

Инкубация позволяет УР превысить по силе БР. Кроме того, инкубация может обусловливать медленное развитие невротических реакций в течение какого-то периода времени, когда несколько раз проявляется один УС. Существует много свидетельств того, что продолжительность представления одного УС — это решающий фактор, причем инкубации реакций страха/тревоги благоприятствуют скорее краткие, чем продолжительные представления УС. Свидетельств того, что сильное представление БС в большей степени, чем слабое, благоприятствует инкубации реакций страха/тревоги, меньше. Айзенк отмечал, что стабильные экстраверты тормозятся с большей готовностью, чем представители других экстравертно-нейротичных группировок, в то время как у нейротичных интровертов чаще наблюдается инкубация.

Айзенк полагал, что пересмотр им закона угасания сделал возможным принятие обусловленной модели невроза. Теория Айзенка демонстрирует взаимодействие между теоретическими изысканиями и исследованиями, целью которых является более глубокое понимание законов поведения. Теория инкубации невроза, разработанная Айзенком, основывается на созданных ранее теориях и проведенных ранее исследованиях. Эта теория явилась стимулом для проведения экспериментальной работы в дальнейшем. Например, важное исследование провели Сандин и Чоро (Sandin, Chorot, 1989); результаты этого исследования подтверждают верность теории инкубации невроза. Ра-

бота, проводящаяся в настоящее время, показывает, что бихевиористская теория все еще развивается и ее не следует преждевременно рассматривать как догму, позицию, которая находится в противоречии с бихевиористским научным представлением.

Вопросы для повторения и самоанализа

ПАВЛОВ
Вопросы для повторения материала, содержащегося в главе

1. Что Павлов подразумевает под врожденным рефлексом?
2. Какова роль полушарий мозга в выживании организма?
3. Что собой представляет классическое обусловливание?

Вопросы для самоанализа

1. Считаете ли вы, что приобрели какой-либо вид поведения посредством классического обусловливания? Если так, пожалуйста, приведите соответствующие примеры.
2. Каково влияние идей Павлова на ваше представление о консультировании и на то, как вы им занимаетесь?

УОТСОН
Вопросы для повторения материала, содержащегося в главе

1. Как уотсоновский бихевиорист рассматривает психологию?
2. Как Уотсон классифицирует стимулы?
3. Как Уотсон классифицирует реакции?
4. Как Уотсон рассматривает связь между стимулом и реакцией?
5. Как Уотсон и его коллеги обусловливали эмоциональные реакции и снимали с них обусловленность?

Вопросы для самоанализа

1. Можете ли вы привести пример имевшей место в вашей жизни эмоциональной реакции, которую вы могли бы обусловить, а затем снять с нее обусловленность? Расскажите, как вы могли бы это сделать.
2. Каково влияние идей Уотсона на ваше представление о консультировании и на то, как вы им занимаетесь?

СКИННЕР
Вопросы для повторения материала, содержащегося в главе

1. Что имеет в виду Скиннер, используя каждый из следующих терминов?
   а) оперантное обусловливание;
   б) сопряженные обстоятельства подкрепления;
   в) позитивное подкрепление;

г) негативное подкрепление;
д) первичные подкрепления;
е) обусловленные подкрепления;
ж) режимы непрерывного подкрепления;
з) режимы прерывистого, или частичного подкрепления;
и) угасание;
к) формирование и последовательное приближение;
л) стимульное различение и стимульный контроль;
м) генерализация стимула;
н) самоконтроль;

2. Каков взгляд Скиннера на психотерапию?
3. Каково главное различие между взглядами Павлова и Скиннера на обусловливание?
4. Каково главное различие между взглядами Уотсона и Скиннера на обусловливание?

Вопросы для самоанализа

1. Считаете ли вы, что ваша жизнь полностью определена эволюционным развитием человеческого рода и окружающей вас средой? Почему у вас сложилась именно такая точка зрения?
2. Приведите несколько примеров:
   а) собственного поведения, приобретенного и сохраняемого благодаря оперантному обусловливанию;
   б) собственного поведения, угасшего из-за недостатка подкрепления.
3. Каково влияние Скиннера на ваше представление о консультировании и на то, как вы им занимаетесь?

ВОЛЬПЕ

Вопросы для повторения материала, содержащегося в главе

1. Как Вольпе определяет страх и тревогу?
2. Как люди обучаются невротическим страхам?
3. Расскажите, что Вольпе имеет в виду под «реципрокным торможением».

Вопросы для самоанализа

1. Если возможно, приведите примеры собственных конкурирующих реакций, которые были направлены на торможение тревоги, которую вы переживали, проявляя определенные реакции.
2. Каково влияние идей Вольпе на ваше представление о консультировании и на то, как вы им занимаетесь?

АЙЗЕНК

Вопросы для повторения материала, содержащегося в главе

1. Каковы, по мнению Айзенка, источники невротических реакций страха / тревоги?
2. Чем отличаются друг от друга инкубация и угасание?
3. Как происходит инкубация реакции страха / тревоги?
4. Какое влияние имеет тип личности на обусловливание, угасание и инкубацию?

Вопрос для самоанализа

Можете ли вы привести пример собственного «невротического» поведения, которое не только не угасло, но фактически усилилось со временем? Если можете, пожалуйста, опишите это поведение.

Библиография

Pavlov I. P. (1927). *Conditioned Reflexes: An Investigation of the Physiological Activity of the Cerebral Cortex*. Oxford: Oxford University Press.

Watson J. B. (1931). *Behaviorism*. London: Kegan Paul, Trench & Traubner.

Skinner B. F. (1938). *The Behavior of Organisms*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Skinner B. F. (1953). *Science and Human Behavior*. New York: Macmillan.

Skinner B. F. (1957). *Verbal Behavior*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Wolpe J. (1958). *Psychotherapy by Reciprocal Inhibition*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Wolpe J. & Wolpe, D. (1988). *Life without Fear: Anxiety and its Cure*. Oakland, CA: New Harbinger Publications.

Eysenck, H. J. (1976). The learning theory model of neurosis — a new approach. *Behaviour Research and Therapy*, *14*, 251–267.

***

Babkin B. P. (1949). *Pavlov: A Biography*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Pavlov I. P. (1928). *Lectures on Conditioned Reflexes*. New York: International Publishers Co.

Pavlov, I. P. (1955). *Selected Works*. Moscow: Foreign Languages Publishing House.

Kaplan, M. (Ed.) (1966). *Essential Works of Pavlov*. New York: Bantam.

***

Cohen D. (1979). J. B. *Watson, The Founder of Behaviourism*. London: Routledge & Kegan Paul.

Jones M. C. (1924). A laboratory study of fear: the case of Peter. *Pedagogical Seminary, 31*, 308–15.

Watson J. B. (1903). *Animal Education*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Watson J. B. (1913). Psychology as the behaviorist views it. *Psychological Review, 20*, 158–77.

Watson J. B. (1914). *Behavior*. New York: Holt.

Watson J. B. (1919). *Psychology from the Standpoint of a Behaviorist*. Philadephia: Lippincott. (2nd ed. 1924, 3rd ed. 1929).

Watson J. B. (1928). *The Psychological Care of the Infant and Child*. New York: W.W. Norton.

Watson J. B. & Raynor, R.R. (1920). Conditioned emotional reactions. *Journal of Experimental Psychology, 3*, 1–14.

***

Ferster C. B. & Skinner, B.F. (1957), *Schedules of Reinforcement*. New York: Appleton- Century-Crofts.

Holland J. G. (1992), B.F. Skinner (1904–1990). *American Psychologist, 47*, 665–67.

Holland J. G. & Skinner, B.F. (1961). *The Analysis of Behavior*. New York: McGraw-Hill.

Skinner B. F. (1948). *Walden Two.* New York: Macmillan.

Skinner B. F. (1958). Reinforcement today. *American Psychologist, 13,* 94–9.

Skinner B. F. (1961). *Cumulative Record.* New York, Appleton-Century-Crofts.

Skinner B. F. (1969) *Contingencies of Reinforcement.* New York: Appleton-Century-Crofts.

Skinner B. F. (1971). *Beyond Freedom and Dignity.* Harmondsworth Penguin.

Skinner B. F. (1974). *About Behaviorism.* New York: Alfred A. Knopf.

Skinner B. F. (1976). *Particulars of My Life.* London: Jonathan Cape.

Skinner B. F. (1989). The origins of cognitive thought. *American Psychologist, 44* 13–18.

Skinner B. F. (1990). Can psychology be a science of the mind? *American Psychologist, 45,* 1206–10.

***

Wolpe J. (1965). *The practice of Behaviour Therapy.* Oxford: Pergamon Press.

Wolpe J. (1976) *Theme and Variations: A Behaviour Therapy Casebook.* Oxford: Pergamon Press.

Wolpe J. (1982). *The Practice of Behaviour Therapy* (3rd ed.). Oxford: Pergamon Press.

Wolpe J., Salter, A. & Reyna, L. (Eds.)(1964). *The Conditioning Therapies: The Challenge in Psychotherapy.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

***

Eysenck H.J. (1960). *Behaviour Therapy and the Neuroses.* Oxford: Pergamon Press.

Eysenck H.J. & Rachman, S. (1965). *The Causes and Cures of Neurosis.* London: Routledge & Kegan Paul.

Eysenck H.J. (1967). *The Biological Basis of Personality.* Springhill, IL: C. C. Thomas.

Eysenck H.J. (1968). A theory of the incubation of anxiety/fear responses. *Behaviour Research and Therapy, 6,* 309–321.

Eysenck H.J. (1970). *The Structure of Human Personality* (3rd ed.). London: Methuen.

Eysenck H.J. (1977). *You and Neurosis.* Glasgow: Fontana/Collins.

Sandin B. & Chorot, P. (1989). The incubation theory of fear/anxiety: Experimental investigation in a human laboratory model of Pavlovian conditioning. *Behaviour Research and Therapy, 27,* 9–18.

***

Hilgard E. R. & Bower, G. H. (1966). *Theories of Learning* (3rd ed.) New York: Appleton-Century-Crofts.

Thorndike E. L. (1932). *The Fundamentals of Learning.* New York: Teachers College Bureau of Publications.

Глава 10
Поведенческое консультирование: практика

ТЕЗИСЫ

- Методы поведенческого консультирования основаны главным образом на принципах научения, а также на клиническом опыте и на опыте консультирования. Цели поведенческого консультирования следующие: ознакомление с основами адаптивного поведения и усиление такого поведения, ослабление и устранение неадекватных видов поведения и снижение уровня нежелательных страхов и тревог.

- Поведенческое консультирование начинается с поведенческой оценки, которая проводится для определения целей и методов лечения. Оценка включает в себя сбор данных, которые можно получать как из интервью, так и из других источников, например из самонаблюдений клиента.

- Прогрессирующая релаксация, которая включает в себя напряжение и релаксацию различных групп мышц, может быть как самостоятельным методом лечения, так и элементом более сложных методов. Также используются другие виды релаксации: кратковременная релаксация, дифференцированная релаксация, вербальная релаксация и ментальная релаксация. Консультантам даются рекомендации по проведению тренингов по релаксации.

- Систематическая десенсибилизация включает в себя три элемента: а) обучение глубокой мышечной релаксации; б) создание тематических иерархий стимулов, вызывающих тревогу; в) представление пунктов иерархии воображению глубоко расслабленных клиентов. Разновидности систематической де-

сенсибилизации включают в себя иерархии реальной жизни, групповую десенсибилизацию и различные когнитивные элементы.

- **Репетиция поведения подразумевает участие консультанта в формировании и репетиции поведения клиента в различных ситуациях. Ассертивный тренинг, или обучение точной передаче положительных и отрицательных чувств без торможения или агрессии, является основным элементом репетиции поведения.**

- **Методы подкрепления нацелены на изменение поведения посредством изменения его последствий. Консультирование можно рассматривать как процесс социального влияния или подкрепления. Рассматриваются способы идентификации того, в чем клиенты находят подкрепление.**

- **Программы подкрепления и жетонная система используются с целью изменения поведения и отдельных индивидуумов, и групп, например школьного класса. Жетоны — это материальные условные подкрепляющие стимулы, которые могут быть обменены на подкрепляющие дублирующие стимулы, такие как призы, пища. Во всех программах подкрепления должно предусматриваться преодоление угасания целевого поведения после удаления подкрепляющих стимулов.**

- **Процедуры наказания, которые включают в себя представление аверсивного события, тайм-аут и издержки реакции, всегда должны использоваться в сочетании с положительным подкреплением желательного или альтернативного поведения. Тайм-аут подразумевает удаление клиентов из ситуаций, в которых они получают подкрепление.**

- **Консультанты могут помогать клиентам, увеличивая количество доступных подкрепляющих стимулов и делая стимулирование более разнообразным. Этот подход очень эффективен при лечении людей, находящихся в состоянии депрессии. Кроме того, консультанты могут учить клиентов управлять стимулами, связанными с адаптивными и неадекватными реакциями, а также использовать позитивное и негативное самоподкрепление.**

- **Рассматривается аверсивный метод и метод «наводнения», основанные на преднамеренном усилении страданий клиентов.**

ВВЕДЕНИЕ

При чтении этой главы читатель познакомится с некоторыми основными методами поведенческого консультирования. И термин «поведенческое консультирование», и

термин «терапия поведения» используются при описании ряда консультационных воздействий, которые основываются, главным образом, на принципах научения, рассмотренных в главе 9. Однако Вольпе (Wolpe, 1973) отмечает, что поведенческий консультант не должен ограничивать свою консультационную деятельность и использовать только методы, разработанные на основе теоретических принципов. Целесообразно также пользоваться методами, продемонстрировавшими свою эффективность при применении их на практике.

Определения поведенческого консультирования отличаются в зависимости от того, ставит консультант акцент преимущественно на принципах научения, основанных на классическом и оперантном обусловливании, или же он подчеркивает важность когнитивного изменения. Например, Вольпе, определяет терапию поведения как терапию обусловливания, подразумевающую «использование сформулированных в процессе экспериментирования принципов научения с целью изменения неадекватного поведения. Неадаптивные привычки ослабляются и устраняются; адаптивные привычки, напротив, вводятся и усиливаются» (Wolpe, 1973, p. IX). Подход Вольпе к поведенческому консультированию основан в значительной степени на классическом обусловливании (Wolpe, 1958, 1982; Wolpe, Wolpe, 1988). В этой главе внимание читателя фокусируется в основном на методах обусловливания, используемых с целью изменения наблюдаемого поведения, а не на способах когнитивного изменения.

ЦЕЛИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Крумбольц (Krumboltz 1966) отмечал, что цели поведенческого консультирования: а) должны быть сформулированы так, чтобы их можно было излагать по-разному при работе с разными клиентами; б) должны быть совместимыми с ценностными установками консультанта, хотя они не обязательно должны полностью соответствовать им; в) должны быть таковы, что о степени их достижения можно было бы судить по внешним проявлениям. Далее Крумбольц предположил, что существуют три типа целей (хотя иногда эти типы целей бывают взаимосвязаны), которые соответствуют предложенным им критериям и за достижение которых отвечает консультант. Это следующие типы целей: изменение неадекватного поведения, например усиление социально ассертивных реакций; научение принятию решений, например составление списка возможных вариантов действий; предотвращение проблем, например оказание помощи молодым мужчинам и женщинам в выборе подходящих брачных партнеров. Цели консультирования не всегда определяются на научной основе; бихевиористы признают, что на выбор целей клиентами и на выбор методов консультантами влияет множество факторов.

Существует риск чрезмерного обобщения, которое поведенческие консультанты, делающие акцент на определенных индивидуальных целях при работе с каждым клиентом, могут счесть неподходящим. В связи с этим предпримем попытку сформулировать основные цели консультирования, используя работы пяти теоретиков бихевиоризма, о которых говорилось в предшествующей главе. Это следующие цели:

- устранение дефицита в поведенческих репертуарах;
- усиление адаптивного поведения;
- ослабление или устранение неадекватного поведения;
- устранение изнурительных реакций тревоги;
- развитие способности расслабляться;
- развитие способности самоутверждаться;
- развитие эффективных социальных навыков;
- достижение адекватного сексуального функционирования;
- развитие способности к саморегулированию.

Перечисленные цели предназначены для индивидуумов. Из всех бихевиористских теоретиков Скиннер в наибольшей степени фокусируется на потребности людей, составляющих группы, проектировать окружающую среду, в которой люди могут вести себя более подкрепляющим образом. Следовательно, цели поведенческого консультирования можно отнести к группам. В этом случае основной целью будет развитие способности группы к саморегулированию как посредством формирования последствий в окружающей среде, так и посредством когнитивного саморегулирования.

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ОЦЕНКА

Поведенческое консультирование неизменно начинается с поведенческой оценки или, в соответствии с другим определением, с функционального анализа проблемных зон клиентов. Одной из главных целей такой оценки является определение целей лечения в поведенческих терминах — сформулированными таким образом целями можно руководствоваться при выборе методов консультирования. Следовательно, поведенческая оценка на начальных этапах консультирования имеет два фокуса: во-первых, уточнение проблемных зон клиентов и, во-вторых, определение наиболее подходящих методов, которыми может воспользоваться консультант. Адекватные поведенческие оценки позволяют консультантам идентифицировать стимулы, предшествовавшие реакциям, с которыми им нужно справиться, в то время как в результате неадекватных поведенческих оценок консультанты могут прибегнуть к неправильным методам и применить их к неправильно определенным проблемам. После проведения первых занятий поведенческую оценку можно использовать с целью оказания помощи и в оценке эффективности лечения, и в принятии решения, что следует делать в дальнейшем — продолжать, прекратить или изменить лечение (Galassi, Perot, 1992; Kazdin, 1993, 1994).

Когда клиенты делают такие, например, заявления: «Я чувствую себя очень угнетенным в эти дни», «Похоже, у меня не много друзей» или: «Я становлюсь очень напряженным на работе», поведенческие консультанты предпринимают попытку анализа, основанного на СРП-оценке (С — *стимул ситуационного прошлого*, Р — *переменные реакции*, П — последствия, или *переменные результата*). Целью СРП-анализа является поиск ключевых переменных, которые управляют поведением клиентов. Эти

переменные могут быть замаскированы: например, агрессия, проявляемая на работе, может отражать плохие брачные отношения. При поведенческом анализе следует стремиться к высокой степени конкретности. Например, при анализе реакции следует собрать необходимую информацию и узнать, каковы продолжительность и сила этой реакции, какова частота ее возникновения. Поведенческую оценку можно производить как в рамках консультационного интервью, так и вне этих рамок. Кроме того, важна самооценка клиента, которую можно рассматривать как дополнение к оценке консультанта.

Оценка в рамках интервью

Хотя поведенческое оценивающее интервью обычно характеризуется высокой степенью фокусировки и управления со стороны консультанта, большое значение имеет эмпатия консультанта. Это связано с тем, что эмпатия помогает наладить взаимоотношения между консультантом и клиентом и облегчает самораскрытие клиентов; кроме того, наличие эмпатии является гарантией того, что консультант внимательно выслушает клиента. На начальном этапе консультант должен собрать основную информацию, узнать возраст, пол, семейный и профессиональный статус клиентов; кроме того, консультант должен позволить клиентам своими словами описать беспокоящие их проблемы и в краткой форме объяснить, каковы цели начальной поведенческой оценки. На этой стадии консультанты также могут отметить, что большинство видов поведения являются приобретенными, однако некоторые виды поведения являются врожденными.

Консультант может продолжать брать интервью у клиента, причем определенные задаваемые вопросы можно рассматривать как часть СРП-анализа предъявляемых клиентом жалоб. Поведенческие консультанты редко задают вопросы, начинающиеся со слова «*почему*», например: «Почему вы злитесь, когда она огрызается?». Вильсон, утверждает: «Вопросы, начинающиеся со слов "*как*", "*когда*", "*где*" и "*что*", более эффективны при определении личных и ситуационных переменных, имеющих отношение к проблемам клиента и помогающих воссоздать эти проблемы в настоящее время» (Wilson, 1989, р. 258). Поведенческие консультанты отличаются друг от друга тем, насколько подробные данные (касающиеся того, в связи с чем были приобретены предъявляемые клиентом в настоящее время жалобы) они собирают; следует отметить, что знание деталей может быть важно для получения точной картины. Вольпе (Wolpe, 1982), например, собирает исторический материал, имеющий отношение к жалобам клиентов, их семейной жизни, образовательному уровню, профессиональному и сексуальному развитию. Вольпе также исследует текущие социальные отношения своих клиентов. Существуют потенциальные ловушки для консультантов, нацеленных на опрос, — клиенты могут почувствовать, что им угрожают, а также клиенты могут заблокировать обсуждение тем, на которых не сосредоточиваются их консультанты.

Также с целью начальной оценки консультанты наблюдают за вербальным и невербальным поведением клиентов. Социально неловкие люди могут демонстрировать по крайней мере часть своих проблем во время интервью. Консультанты могут исследовать открывающиеся проблемные области при произведении оценки. Они обращают внимание на личные качества клиентов и на способы либо разрешения проблем, либо

ухода от них. Кроме того, консультанты оценивают мотивационные факторы, побуждающие клиентов к изменениям, и любые влияния, имеющие место в их среде, — влияния, которые могут препятствовать изменению или способствовать ему, также консультанты могут оценивать надежды клиентов и их веру в возможность изменения. Консультанты также, как правило, пытаются выяснить, что клиенты считают подкрепляющим (например, проявление внимания или похвалу), так как знание этого может помочь консультантам побудить клиентов изменить свое поведение.

Дополнительные источники данных, необходимых для оценки

Существует множество дополнительных источников данных, необходимых для оценки. К некоторым из этих источников поведенческие консультанты могут обращаться с целью более точного определения целей лечения, а также для сбора информации, которая может понадобиться для оценки прогресса и результатов консультирования. Рассмотрим дополнительные источники данных, необходимых для оценки.

Медицинская информация

Медицинское обследование необходимо, если есть подозрение, что проблема имеет физиологические корни или как-либо связана с медициной. В таких случаях поведенческие оценки будут недостаточно объективными до тех пор, пока не будет собрана медицинская информация в достаточно полном объеме; причем и в дальнейшем консультанты могут обращаться к врачам.

Отчеты о проводившемся ранее психологическом лечении

Консультанты могут получить большое количество полезной информации о жалобах клиентов и результатах применения различных терапевтических стратегий из любых доступных отчетов о проводившемся ранее психологическом или психиатрическом лечении. Консультанты могут и в дальнейшем обращаться к психологам или психиатрам.

Вопросники, предназначенные для самоотчета

Клиентов можно попросить заполнить специальные вопросники, предназначенные для самоотчета. Консультанты могут сфокусировать внимание на наблюдаемом *поведении*, на действиях клиента, на его *эмоциях*, на восприятии клиентом окружающей его среды. Наиболее часто используются вопросники, в которых клиентов просят описать ситуации, порождающие у них тревогу. Одним из таких вопросников является «Вопросник страха» *(Fear Inventory)*, предложенный Вольпе (Wolpe, 1982). Клиентов просят оценить, насколько встревоженными они почувствовали бы себя в каждой из перечисляемых в вопроснике 87 ситуаций (вот несколько примеров таких ситуаций: «Общение с людьми, обладающими авторитетом», «Разговор с сердитыми людьми», «Темнота»,

«Полет в самолете»). Для оценки используется шкала с пятью градациями — от «нисколько» до «очень». Вопросником, в котором акцент делается на самоотчете клиентов, совершающих различные поступки, является «Вопросник ассертивности» *(Assertiveness Inventory)*, составленный Альберти и Эммонсом (Alberti, Emmons, 1990). Вот пример вопросов, содержащихся в этом вопроснике: «Вы громко высказываетесь или протестуете, когда кто-то занимает ваше место в очереди?». В «Анкете приятных событий», предложенной Макфиллами и Левинсоном (Lewinsohn *et al.*, 1986), внимание фокусируется на действиях, событиях и опыте, которые клиенты находят приятными. Такой анкетный опрос полезен при идентификации фактических и потенциальных подкрепляющих стимулов, которые могут использоваться в процессе лечения.

Самонаблюдение клиента

Клиентов просят собрать основные данные, наблюдая за своим поведением. Для этого можно предложить клиентам ежедневно заполнять таблицы в специальном дневнике, а затем проанализировать сделанные записи. Табл. 10.1 представляет собой фрагмент такого поведенческого дневника. Клиенты могут вести дневники в течение недели или в течение более продолжительного периода времени (при необходимости), из дневников можно получать относящуюся к делу информацию. При ведении таких дневников оценка производится тогда, когда требуется дополнительная информация об определенных видах поведения. Шарп и Льюис (Sharpe, Lewis, 1976) приводят примеры таблиц мониторинга, составленных на основе формата «стимул, реакция, последствие, “что я бы хотел сделать”» (анализируется широкий диапазон видов поведения).

Таблица 10.1

Пример ввода данных в дневник поведенческого мониторинга

Проверяемое поведение: страх при публичном выступлении

Стимул	Реакция	Последствия
3:30 дня. Требовалось в краткой форме представить 15 коллегам коммерческий проект, над которым я работаю. Коллеги сидели за столом для совещаний, а я стоял у его края.	Чувствовал себя встревоженным. Говорил слишком быстро, обращал мало внимания на контакт с аудиторией. Сумел изложить все главные положения. В конце презентации споткнулся на ответах на вопросы (недостаточно четко говорил, слишком часто произносил «кхм»).	Аудитория выглядела умеренно заинтересованной. Коллеги задавали вопросы, которые показывали, что они слушали меня внимательно. Босс поздравил меня и одобрил мою деятельность. Я ощутил облегчение, когда разговор был закончен. Я думаю, что постепенно совершенствуюсь.

Прямое наблюдение в естественной обстановке

Иногда поведенческие консультанты могут отправиться с клиентами в какое-либо общественное место, чтобы посмотреть, как клиенты ведут себя в реальной жизни. Так, может быть полезным посещение пабов или ресторанов вместе с клиентами, которым трудно пить или есть в обществе незнакомых людей. Консультанты наблюдают за клиентами и обсуждают их поведение и эмоции в тот момент, когда они проявляются, или вскоре после этого. Однако следует отметить, что в присутствии консультантов клиенты могут вести себя не так, как обычно.

Косвенное наблюдение в естественной обстановке

Находит применение и другая форма наблюдения в естественной обстановке — консультанты собирают информацию у значимых для клиентов людей, которые взаимодействуют с клиентами в их повседневной жизни. Консультант может расспросить, например, преподавателей или родителей, если он работает с детьми, или супругов — если он работает с людьми, состоящими в браке. Консультанты должны попытаться определить, насколько поведение, о котором сообщается, отражает поведение их клиентов в специфических ситуациях. Следует иметь в виду, что в рассказе реальное поведение может быть представлено в искаженном виде в связи с пристрастным отношением наблюдателя. Еще раз подчеркнем — если клиенты знают, что за ними наблюдают, они могут вести себя неестественно. Однако беспрепятственно наблюдать за клиентами и представлять отчеты об этом третьему лицу, если клиент не знает о наблюдении или не дает согласия на его проведение, не позволяют этические нормы. Иногда проведение косвенных наблюдений в естественной обстановке возможно с применением кодов поведенческого мониторинга и с подсчетом частоты встречаемости различных видов поведения.

Прямое наблюдение в моделируемой обстановке

Ролевая игра является одной из форм прямого наблюдения в моделируемой обстановке. Клиентов можно попросить разыграть вместе с консультантами отдельные фрагменты поведения, которое они обычно демонстрируют. Также можно предложить клиентам сыграть некоторые другие роли в данной ситуации. Такие представления могут помочь школьникам и студентам, испытывающим трудности при разговорах с родителями, или брачным партнерам, которым не удается нормально общаться друг с другом. Еще одной формой наблюдения со стороны — либо консультантами, либо другими людьми, является наблюдение за поведением клиентов в группе с помощью зеркал с односторонней проводимостью. Левинсон и его коллеги предложили использовать для оценки поведения клиентов специальную анкету, в которой внимание фокусируется на действиях и реакциях каждого члена группы. С помощью таких анкет можно производить количественную оценку аспектов социального опыта, рассчитывать «общую сумму поведения», исследовать положительные и отрицательные реакции и определять диапазон взаимодействий (Lewinsohn et al., 1970).

Исследование поведенческой оценки

Как поведенческие консультанты производят оценку на практике? Свон и Макдональд сделали обзор процедур оценки, используемых американскими терапевтами поведения. Они выяснили, что наиболее популярны следующие десять процедур: 1) интервью с клиентом (89 %); 2) анализ данных, полученных клиентом при самонаблюдении (51 %); 3) интервью с другими людьми, значимыми для клиента (49 %); 4) прямое наблюдение за клиентом (40 %); 5) получение информации от других специалистов (34 %); 6) организация ролевых игр (34 %); 7) анализ отчетов клиента о своем поведении (27 %); 8) проведение демографических анкетных опросов (20 %); 9) обработка личных анкет (20 %); 10) тематическое тестирование (19 %) (Swan, MacDonald, 1978). Выбор консультантом процедур оценки зависит от того, на какой стадии лечения находится клиент.

О том, как некоторые поведенческие консультанты производят оценку на практике, можно судить по следующему заключению Каздина, основанному на анализе данных, которые были получены при проведении ряда исследований: «К сожалению, надо отметить, что при принятии решений вообще и, более конкретно, при принятии решений в рамках клинической работы пока не удается добиться беспристрастности... Систематический сбор информации в контексте лечения не исключает пристрастного отношения» (Kazdin, 1993, р. 13). Так же как и другие консультанты, поведенческие консультанты нередко смешивают элементы субъективного и объективного. Однако Каздин (Kazdin, 1993) утверждает, что систематический сбор информации повышает эффективность лечения в большей степени, чем произвольная оценка прогресса.

Определение целей

Поведенческий анализ следует проводить так, чтобы можно было определять цели лечения. После проведения такого анализа консультант определяет, в чем суть проблем, как они возникают и что способствует их закреплению. Эти заключения представляются в форме гипотез, которые следует проверить в процессе консультирования. Конечным итогом поведенческого анализа является точное определение того, какие переменные нуждаются в модификации, будь это ситуационное прошлое, компоненты самого проблемного поведения и/или последовательные подкрепляющие стимулы. Часто главную цель или цели лечения называют целевым поведением (Kazdin, 1994). Однако, как уже отмечалось ранее при рассматривании целей, многие поведенческие консультанты определяют цели не только с учетом наблюдаемого поведения, но и с учетом необходимости редукции тревоги.

После определения целей консультанты обычно решают, как сформулировать их так, чтобы консультанты и клиенты могли оценивать изменения в поведении клиентов (Cormier, Cormier, 1991). Четкое определение целей облегчает консультантам выбор наиболее подходящих методов для достижения этих целей. Как правило, консультанты окончательно определяют цели консультирования вместе с клиентами и стремятся к сотрудничеству с ними при использовании различных стратегий лечения. У клиентов обычно бывает несколько проблемных областей; можно, конечно, решать несколько проблем одновременно, однако иногда необходимо действовать в соответствии с опре-

деленным порядком приоритетов. Консультанту необходимо определить степень, в которой проблемное поведение мешает клиенту вести такую жизнь, которая бы его удовлетворяла. В большинстве случаев клиент и консультант приходят к согласию при обсуждении процедур и целей лечения. При возникновении разногласий в большинстве случаев для решения проблемы бывает достаточно дополнительного обсуждения. Если же разногласия все-таки сохраняются, может потребоваться направление к другому консультанту.

Поведенческая оценка и мониторинг необходимы на протяжении всего курса лечения, а не только в его начале. Одной из функций мониторинга является определение, достигнуты ли цели лечения. Другая функция — помочь консультантам понять свои чувства и чувства клиентов, если возникает подсознательное желание изменить или пересмотреть поставленные цели. Возникновение новой ситуации, например заключение брака или назначение на более ответственную должность, может ускорить изменение целей. Если цели изменены, соответственно должны быть скорректированы методы лечения. Теперь рассмотрим некоторые основные методы, используемые в поведенческом консультировании.

ПРОЦЕДУРЫ РЕЛАКСАЦИИ

Процедуры релаксации могут использоваться сами по себе или же они могут быть частью более сложных процедур, например систематической десенсибилизации. Основы тренинга релаксации разработал Эдмунд Джекобсон. Первое издание его главной книги «Прогрессирующая релаксация» *(Progressive Relaxation)* появилось в 1929 году. Джекобсон считал, что состояние, которое он назвал «нервно-мышечной гипертензией», связано с такими рефлекторными реакциями, как гипервозбуждение и гиперраздражение. Джекобсон отдавал себе отчет в том, что симптомы гипертензии встречаются очень часто, причем не только у людей с серьезными расстройствами. Джекобсон предположил, что лечение с использованием прогрессирующей релаксации дает возможность отдохнуть (абсолютно или относительно) нервно-мышечной системе, включая мозг. Предложенный им термин «прогрессирующая релаксация» подразумевает прогрессирующее развитие реакции релаксации. Благодаря Вольпе методы релаксации, предложенные Джекобсоном, стали весьма популярными; данные методы являются основными элементами техники систематической десенсибилизации, разработанной Вольпе (Wolpe, 1958, 1982; Wolpe, Wolpe, 1988). Процедуры релаксации целесообразно использовать при наличии таких проблем, как связанные с напряжением головные боли, бессонница, ощущение общей напряженности (Bernstein, Borkovec, 1973; Tasto, Hinkle, 1973).

Прогрессирующая мышечная релаксация

Существует много вариантов процедур прогрессирующей мышечной релаксации. Основные варианты описали Вольпе (1982; Wolpe, Wolpe, 1988), Витало (Vitalo, 1969),

Шарп и Льюис (Sharpe, Lewis, 1976), Голдфрид и Дэвисон (Goldfried, Davison, 1976), Бернстайн и Борковец (Bernstein, Borkovec, 1973). Хотя учебное пособие, которое написали Бернстайн и Борковец, «Обучение прогрессирующей релаксации» *(Progressive Relaxation Training)*, в особенно доходчивой форме знакомит с данным предметом, ниже будут приведены описания, извлеченные из множества различных источников.

Обстановка в офисах консультантов должна способствовать расслаблению. Следует устранять раздражающие шумы, использовать спокойный стиль при оформлении помещения и избегать чрезмерно яркого освещения (освещение может быть приглушенным). Клиентов можно научить расслабляться в откидывающихся креслах, на матрасах или, по крайней мере, на удобных вертикальных стульях с подголовниками. Предположим, поведенческий анализ показал, что обучение релаксации необходимо для достижения одной из поведенческих целей клиента, например ослабления чувств напряженности и раздражительности или приобретения привычки засыпать в определенное время. Так как научение релаксации требует от клиентов больших затрат времени и сил, важно, чтобы клиенты четко представляли, какое значение имеют процедуры релаксации для решения их проблем.

На первых занятиях консультанты могут объяснить клиентам, что значительная часть напряженности является приобретенной и что посредством тренировки и практики от нее можно избавиться. С самого начала консультанты должны добиваться того, чтобы клиенты рассматривали научение релаксации как научение навыку, который поможет им справиться с определенными проблемами и который можно использовать в повседневной жизни; консультантам не следует относиться к клиентам как к пассивным пациентам. Кроме того, клиенты должны понять, что успех при овладении навыком релаксации, точно так же как успех при овладении любым другим навыком, достигается только при постоянной практике и поэтому необходимо регулярно выполнять специальные упражнения дома. Перед началом первого занятия консультанты могут порекомендовать клиентам надевать широкую удобную одежду как во время интервью, так и при выполнении упражнений дома. Кроме того, клиентам следует сказать, что желательно также разуться и снять очки.

Бернстайн и Борковец отмечают, что в процессе обучения мышечной релаксации можно выделить ряд последовательных этапов, через которые следует пройти при работе с каждой группой мышц. В цикле «напряжение — расслабление» выделяются 5 элементов: а) *фокусировка* внимания на определенной группе мышц; б) *напряжение* этой группы мышц; в) *фиксация*, сохранение напряженности в течение 5–7 секунд; г) *освобождение* от напряженности в данной группе мышц; д) *релаксация*, фокусировка внимания на снижении напряженности и дальнейшая релаксация данной группы мышц. Клиенты должны так хорошо «выучить» цикл «*фокусировка — напряжение — фиксация — освобождение — расслабление*», чтобы могли применять его при выполнении домашнего задания.

Рассказав клиентам об основном цикле «напряжение — расслабление», консультант может продемонстрировать его на примере работы с собственными правой рукой и предплечьем. На каждой стадии цикла следует предлагать клиентам делать то же самое. Итак, консультант начинает со следующих слов: «Я фокусирую все мое внимание на правой руке и на правом предплечье, и я хочу, чтобы вы делали то же самое». Затем он произносит: «Я сжимаю правый кулак и напрягаю мышцы нижней части

руки...», после этого консультант говорит: «Я держу правый кулак сжатым и сохраняю напряжение в мышцах нижней части руки...». Затем следуют слова: «Теперь я как можно быстрее снимаю напряжение в правой кисти и в нижней части руки...». Заключительные слова консультанта могут быть такими: «Я расслабляю правую руку и предплечье, позволяя напряженности уходить дальше и дальше и позволяя мышцам становиться все более расслабленными. Заключительная стадия релаксации может длиться от 30 до 60 секунд. Часто на этой стадии консультант помогает клиенту расслабиться, «болтая» о том, что напряжение исчезает и появляется ощущение все более и более глубокой релаксации. После того как клиент один раз прошел через цикл «напряжение — расслабление», особенно на первых занятиях, консультант может предложить клиенту пройти через него снова. Таким образом, клиент напряжет и расслабит каждую мышечную группу дважды.

Затем консультанты обычно помогают клиентам работать с другими группами мышц. В табл. 10.2 перечислены 16 групп мышц и даны указания по созданию напряжения в этих мышцах. На руках лучше фокусировать внимание в начале занятия, так как руки легко демонстрировать. Для большинства клиентов особенно важно лицо, потому что, как отмечает Вольпе, «наиболее заметного эффекта (например, подавления чувства тревоги) обычно удается достичь после релаксации мышц лица» (Wolpe, 1973, p. 104).

Как только клиенты научатся напрягать различные группы мышц, консультанту следует предложить им держать глаза закрытыми при выполнении упражнений. После прохождения клиентов через цикл «напряжение — расслабление» консультанты могут спросить их, полностью ли они расслабились. Консультант может попросить клиентов, которым не удалось полностью расслабиться, поднять указательный палец руки. Для того чтобы помочь клиентам добиться максимально глубокой релаксации, консультанты должны уверить клиентов в том, что они без малейшего риска могут при необходимости рассказать консультанту о чувстве остаточной напряженности. Кроме того, консультанты должны следить за положением тела и дыханием клиентов, чтобы точно определять степень релаксации. Полной релаксации не следует ожидать немедленно. Консультанты должны сами решать, нужно ли клиентам повторно пройти через цикл «напряжение — расслабление». Если клиентам никак не удается расслабить какую-либо группу мышц, консультант может применить другой подход — изменить стратегию группировки мышц. Например, напрячь мышцы шеи и горла можно посредством пожимания плечами, при котором одновременно вжимается в плечи голова и поднимаются плечи; альтернативным способом является резкое подтягивание подбородка вниз к груди, но без их соприкосновения. У разных клиентов возникают сложности с напряжением и расслаблением различных групп мышц, и консультанты должны обращать особое внимание на индивидуальные различия.

В конце занятий после выполнения упражнений консультанты могут спрашивать клиентов, как прошла релаксация, и обсуждать любые возникающие вопросы. В конце занятия консультант может начать считать от 5 до 1, а на счет «один» попросить клиентов открыть глаза и пробудиться в приятном расслабленном состоянии, как после спокойного сна. Бернстайн и Борковец рекомендуют консультантам заканчивать занятия минутным или двухминутным «периодом удовольствия» — предлагать клиентам сосредоточиться на самом приятном моменте релаксации до начала счета от 5 до 1.

Таблица 10.2

Группы мышц и указания по созданию напряжения (эти указания рекомендуется давать при обучении мышечной релаксации)

Группы мышц	Указания по созданию напряжения
Правая рука и предплечье	Сожмите правый кулак и напрягите мышцы нижней части руки
Правый бицепс	Согните правую руку в локте и напрягите мышцы верхней части правой руки
Левая рука и предплечье	Сожмите левый кулак и напрягите мышцы нижней части руки
Левый бицепс	Согните левую руку в локте и напрягите мышцы верхней части левой руки
Лоб	Поднимите брови как можно выше
Глаза, нос и верхняя часть щек	Крепко зажмурьте глаза и наморщите нос
Челюсти и нижняя часть щек	Сожмите зубы и растяните углы рта
Шея и горло	С силой подтяните подбородок вниз к груди, не давая ему коснуться ее
Грудь и плечи	Сведите лопатки вместе и сделайте глубокий вдох
Живот	Напрягите мышцы живота так, будто кто-то собирается вас в него ударить
Правое бедро	Напрягите мышцы верхней части правой ноги, подтягивая верхние мышцы вниз, а нижние мышцы — вверх
Правая икра	Вытяните правую ногу и тяните пальцы ноги по направлению к голове
Правая стопа	Встаньте на кончики пальцев правой стопы и поверните стопу вовнутрь
Левое бедро	Напрягите мышцы верхней части левой ноги подтягивая верхние мышцы вниз, а нижние мышцы — вверх
Левая икра	Вытяните левую ногу и тяните пальцы ноги по направлению к голове
Левая стопа	Встаньте на кончики пальцев левой стопы и поверните стопу вовнутрь

Примечание. Если клиент является левшой, указания по созданию напряжения в мышцах левой стороны тела должны предшествовать аналогичным указаниям для правой стороны тела.

О значении практикования мышечной релаксации можно вновь поговорить в конце вводного занятия. Клиентам обычно дают задание упражняться дома в мышечной релаксации 1–2 раза в день по 15 минут. Консультантам следует спросить у клиентов, не будет ли им что-либо мешать выполнять упражнения дома. Например, если клиент волнуется из-за отсутствия дома тихого места для занятий, консультант должен помочь

ему выработать стратегию для обеспечения хорошего выполнения домашнего задания. Как показывает опыт, клиенты, которые постоянно регистрируют свои успехи при выполнении упражнений, с большей степенью вероятности продолжат практиковать релаксацию и после окончания консультирования (Tasto & Hinkle, 1973). Следовательно, консультантам полезно предлагать клиентам вести дневники для контроля выполнения домашнего задания. Пример ввода данных в такой контрольный дневник приводится в табл. 10.3.

Краткие процедуры мышечной релаксации

Когда клиенты научатся правильно выполнять полные процедуры мышечной релаксации и достигать глубокой релаксации, их можно познакомить с краткими процедурами мышечной релаксации. Такие процедуры позволяют затрачивать меньше времени и усилий для достижения глубокой релаксации. Этот навык может быть полезен и в рамках консультационного интервью, и вне этих рамок. Краткие процедуры мышечной релаксации могут включать в себя последовательное или одновременное применение цикла «напряжение — расслабление» к различным группам мышц, причем даже к взаимосвязанным.

Таблица 10.3

Дневник, предназначенный для контроля выполнения домашнего задания по релаксации

Дата	Время, место, длительность	Комментарии
3 октября	6 часов вечера, комната дома, 15 минут	Ощущал напряжение после рабочего дня. Напрягал и расслаблял 16 групп мускулов. Мысли о работе отвлекали имешали расслабиться Тем не менее после выполнения упражнений почувствовал себя значительно лучше

Бернстайн и Борковец (Bernstein, Borkovec, 1973) приводят примеры последовательно выполняемых кратких процедур мышечной релаксации. В частности, они рекомендуют напрягать (и затем расслаблять) 7 групп мышц таким образом: мышцы правой руки, мышцы левой руки и лицевые мышцы следует напрягать как отдельные группы; мышцы шеи и горла надо напрягать так, как было указано выше; а мышцы груди, плечевого пояса и живота, мышцы правой ноги и стопы, а также мышцы левой ноги и стопы следует напрягать как отдельные группы. Также можно напрягать и расслаблять не 7, а 4 группы мышц: мышцы рук; мышцы лица, шеи и горла; мышцы груди, плечевого пояса и живота; мышцы ног и стоп.

Одновременная мышечная релаксация подразумевает напряжение всех мышц сразу. В начале занятия консультант может сделать следующее заявление: «Когда я подам

сигнал, вы должны плотно зажмурить глаза, глубоко вздохнуть и одновременно сжать кулаки и согнуть руки в локтях, сильно нахмуриться, свести лопатки и напрячь мышцы ног и стоп. Теперь глубоко вздохните и напрягите все мышцы... сохраняйте напряжение в течение 5 секунд... теперь расслабляйтесь как можно быстрее и глубже». Используя систематическую десенсибилизацию одновременно с мышечной релаксацией, консультант может сэкономить время. Когда клиенты будут в достаточной степени подготовлены, краткие процедуры мышечной релаксации следует включить в их домашнее задание.

Вербальные процедуры релаксации

Вербальные процедуры релаксации могут подразумевать либо инструктирование клиентов консультантами, либо инструктирование клиентами самих себя. Последний вариант может быть особенно полезным тогда, когда клиенты оказываются в сложных ситуациях во время каких-либо общественных мероприятий, например во время деловых встреч, когда напряжение различных групп мышц может оказаться, по меньшей мере, неуместным. Вербальные процедуры помогают клиентам справиться с напряженными ситуациями.

Наиболее часто используется следующая процедура вербальной релаксации. Консультант просит клиента *сфокусировать внимание* на напряженной группе мышц, а затем, минуя стадию напряжения, приступить к процедуре *расслабления* и при этом наблюдать за тем, как напряжение уходит и сменяется релаксацией. Так можно работать со всеми или лишь с некоторыми группами мышц. Еще раз отметим, что для многих клиентов особенно важным является расслабление лицевых мышц.

Во время выполнения клиентами другой вербальной процедуры релаксации консультант считает от 1 до 10 и просит клиентов обратить внимание на то, как напряжение «вытекает из их тел». Можно использовать другой вариант — считать от 1 до 10, но, например, после произнесения каждых двух чисел, обращать внимание клиента на то, как снимается напряжение с определенных групп мышц, например с мышц рук, ног, туловища, лица и, в итоге, всего тела. Когда клиенты приобретут необходимый опыт, консультанту следует порекомендовать им включить вербальные процедуры релаксации в комплекс упражнений, выполняемых дома.

Ментальная релаксация

Консультанты часто рекомендуют своим клиентам заниматься ментальным расслаблением в сочетании с другими процедурами релаксации. Ментальная релаксация обычно подразумевает воображение какой-нибудь спокойной приятной сцены. Например, клиент может представить, что он лежит на лугу в прекрасный теплый летний день, чувствует нежные дуновения ветерка, наблюдает за облаками. Консультанты могут выяснить, какие сцены клиенты находят наиболее благоприятными для расслабления. Ментальная релаксация часто используется после мышечной релаксации.

Дифференцированная релаксация

Согласно определению Джекобсона, дифференцированная релаксация подразумевает «минимальное напряжение мышц, участвующих в совершении действия, в сочетании с расслаблением других мышц» (Jacobson, 1938, p. 83). Например, люди, играющие в гольф, часто чрезмерно напрягаются при неудачном ударе, что ведет к сохранению напряжения и к совершению ошибок в дальнейшем. Дифференцированная релаксация требует определения мышц, напряжение которых необходимо для совершения действия, и расслабления всех других мышц. Джекобсон приводит следующий пример. У сидящего человека, читающего книгу, мышцы спины, рук, головы, ног и туловища должны быть в достаточной степени расслаблены, а не излишне напряжены. Дифференцированная релаксация может включать в себя мышечные или вербальные процедуры релаксации. Такое включение позволяет: а) добиться необходимого уровня напряжения в определенных группах мышц; б) снять напряжение во всех других группах мышц. Использование дифференциальной релаксации помогает снимать напряжение в повседневной жизни.

Условная релаксация

Другой процедурой, помогающей справляться со стрессом, является условная релаксация. Консультанты обусловливают клиентов таким образом, чтобы они начали связывать ключевое слово, например «покой» или «отдых», с состоянием глубокого расслабления, которого можно достичь посредством прогрессирующей мышечной релаксации. В дальнейшем клиенты могут использовать ключевое слово для подавления чувства тревоги, возникающего при стрессе.

Релаксированный стиль жизни

Консультанты должны не только обучать клиентов различным процедурам релаксации, описанным выше, но и пытаться составить мнение об образе жизни клиентов. Консультанты должны знать, имеют ли их клиенты возможность регулярно снимать нервное напряжение. Большое значение имеют прямые предостережения и рекомендации; консультант должен следить за тем, чтобы клиент, в частности, полноценно отдыхал во время отпуска, выделял достаточно времени для принятия пищи, не брал на себя чрезмерных обязательств, сохранял физическую форму, регулярно отдыхал. Следование таким рекомендациям помогает клиентам расслабляться.

Обсуждение релаксационного тренинга

Разным поведенческим консультантам требуется различное количество занятий для того, чтобы обучить клиентов релаксации. Клиенты также с разной скоростью приобретают новые навыки. Вольпе (Wolpe, 1982) удается обучить клиентов прогрессирующей мышечной релаксации приблизительно за 6 занятий. Вольпе просит пациентов

выполнять упражнения дома 2 раза в день по 15 минут. Вольпе и Вольпе (Wolpe, Wolpe, 1988) пишут: «Очень важно объяснить клиентам, что цель научения релаксации — не развитие способности управлять мышцами само по себе, а развитие умения достигать состояния, характеризующегося эмоциональным спокойствием» (р. 42). Бернстайн и Борковец (Bernstein, Borkovec, 1973) предлагают обучать клиентов релаксации за 10 занятий; на первых трех занятиях следует научить клиентов расслаблять все группы мышц, на следующих четырех занятиях — обучить их краткому мышечному расслаблению, а на заключительных трех занятиях — процедурам вербальной релаксации. Бернстайн и Борковец также считают, что клиентам необходимо ежедневно практиковаться дома. Консультанты могут изменять расписание занятий, посвященных обучению релаксации, в соответствии с потребностями клиентов и собственной рабочей нагрузкой. Тем не менее должно быть проведено достаточное количество таких занятий.

Консультанты часто записывают на кассеты инструкции по проведению релаксации, чтобы клиенты могли проигрывать эти записи во время выполнения упражнений дома. Однако здесь существует риск, связанный с тем, что тем группам мышц, которые клиенту трудно расслабить, может уделяться недостаточное внимание. Консультант может решить эту проблему, если предупредит клиентов заранее и попросит их временно выключать магнитофон тогда, когда это будет необходимо, и затрачивать дополнительное время на расслабление конкретной группы мышц. Голдфрид и Дэвисон (Goldfried, Davison, 1976) считают, что наступает момент, когда клиентов следует начать постепенно отучать от использования кассет. Для этого можно рекомендовать клиентам расслабляться в течение определенного периода времени без прослушивания кассет, а затем включать магнитофон. По мере того как различие между глубиной релаксации, возникающей при выключенном магнитофоне, и глубиной релаксации, возникающей при включенном магнитофоне, будет уменьшаться, потребность в кассете будет становиться все меньше и меньше.

Иногда клиентам бывает трудно достичь глубокой релаксации. Я уже рассматривал такие способы справиться с трудностями, испытываемыми клиентами, как повторение цикла «напряжение — расслабление» и изменение стратегии создания напряжения. Некоторые психиатры также используют транквилизаторы, чтобы помочь пациентам расслабиться. Один из способов помочь клиентам справиться с мешающими им мыслями — порекомендовать клиентам заняться психической релаксацией. Иногда клиенты боятся, что утратят контроль над собой. Для того чтобы разубедить их в этом, консультант должен включить в инструкцию по релаксации пункт, в котором будет говориться о том, что клиенты не потеряют контроль над собой при выполнении упражнений. У некоторых клиентов возникают трудности при выполнении домашнего задания, поэтому консультанты должны контролировать домашнюю практику и подробно обсуждать все возникающие у клиентов вопросы. Можно применять следующий метод оценки степени релаксации клиента, достигаемой как во время занятий, так и во время выполнения домашнего задания. Консультант может попросить клиента оценить свое состояние, используя количественную шкалу, на которой оценка 0 соответствует максимальной релаксации, а оценка 100 — максимальной напряженности. Еще одна сложность связана с тем, что некоторые трудности, возникающие при попытках релакса-

ции, могут быть обусловлены в большей степени нереалистичными ожиданиями консультанта или клиентов, а не наличием настоящих проблем.

Борковец и Сайдс (Borkovec, Sides, 1979) проанализировали результаты 25 контролируемых исследований, в ходе которых была использована прогрессирующая мышечная релаксация. Результаты 15 исследований в основной группе были значительно лучше, чем в контрольной группе. Результаты 10 исследований оказались примерно одинаковыми в обеих группах. Однако из 7 исследований, в ходе которых были проведены 3 или более занятия (причем тренинг был «живым», а не записанным на пленку и в нем принимали участие субъекты с клинической патологией, а не нормальные индивиды), только 1 исследование не показало преимуществ использования прогрессирующей релаксации (сравнивались результаты, полученные в основной и контрольной группах). Авторы делают следующий вывод: «Использование прогрессирующей релаксации весьма эффективно при терапии пациентов с нарушениями физиологических реакций» (1979, р. 124).

СИСТЕМАТИЧЕСКАЯ ДЕСЕНСИБИЛИЗАЦИЯ

Систематическая десенсибилизация — это метод поведенческого консультирования, важным компонентом которого является релаксация. Если в ходе процедуры поведенческой оценки у клиента выявляются специфические тревоги или фобии, а не просто общая напряженность, целесообразно использовать систематическую десенсибилизацию. Однако следует отметить, что поведенческие оценки должны быть адекватными. Например, индивид может испытывать чувство тревоги при тестировании или при необходимости принятия профессионального решения потому, что он не имеет навыков принятия решений. В таких случаях тревогу, вероятно, целесообразнее будет уменьшить посредством обучения соответствующим навыкам, чем с помощью систематической десенсибилизации. Существует множество разнообразных теоретических объяснений эффективности систематической десенсибилизации (Thoresen, Coates, 1978).

Вольпе (Wolpe, 1958, 1982; Wolpe, Wolpe, 1988) разработал метод систематической десенсибилизации, основываясь на принципе реципрокного торможения, который был описан в главе 9. Вольпе признает, что систематическая десенсибилизация может проводиться одновременно с другими процедурами, используемыми в поведенческом консультировании. Систематическая десенсибилизация включает в себя три элемента: а) обучение глубокой мышечной релаксации; б) выстраивание иерархий стимулов, вызывающих тревогу; в) предложение клиенту воображать, пребывая в состоянии релаксации, объекты из иерархий, вызывающие тревогу.

Разумное объяснение

Перед проведением систематической десенсибилизации поведенческие консультанты обычно стараются в доходчивой форме объяснить клиентам, в чем суть данного

метода. При этом консультанты должны учитывать жалобы клиентов, выявленные при проведении поведенческой оценки. Объяснение может включать в себя изложение сути принципа реципрокного торможения. Вероятно, следует также кратко описать три элемента систематической десенсибилизации. Кроме того, консультанты могут отметить, что приобретение навыка релаксации позволяет справляться с ситуациями, вызывающими тревогу. Поскольку об обучении релаксации говорилось уже достаточно, сразу перейдем к рассмотрению второго элемента систематической десенсибилизации и выясним, что собой представляет выстраивание иерархий.

Выстраивание иерархий

Вольпе, пишет: «Иерархия тревог — это своего рода список вызывающих тревогу стимулов, оцениваемых в соответствии с уровнем чувства тревоги, которое они вызывают» (Wolpe, 1982, p. 145). Существует целый ряд соображений, касающихся выстраивания иерархий десенсибилизации. Во-первых, следует определить темы, которые смогли бы объединить стимулы, вызывающие тревогу. Само собой разумеется, что стимулам, которые наиболее часто нарушают функционирование клиентов, надо уделять больше всего внимания. Определить темы можно исходя из поведенческих оценок. Эти темы могут иметь отношение к любой из множества вызывающих тревогу ситуаций, например к публичному выступлению, сдаче экзаменов, еде в общественном месте, общению с представителями противоположного пола, половому контакту.

Во-вторых, клиентов следует познакомить с понятием «субъективная шкала тревоги или страха». Обычно потенциал вызывающих тревогу стимулов из иерархии оценивают следующим образом. Принимается, что оценка 0 соответствует полному отсутствию чувства тревоги, а оценка 100 соответствует максимальной выраженности чувства тревоги, которое может возникнуть в связи с данным видом стимула. Таким образом, конкретные виды стимулов могут быть оценены по тому, какую позицию они занимают на субъективной шкале тревоги.

В-третьих, для каждой темы следует определить соответствующие пункты иерархии. Поскольку консультанты будут просить клиентов вообразить данные пункты, они должны подробно и четко описать клиентам соответствующие ситуации. Консультанты определяют, какие формулировки будут оптимальными. Для определения пунктов иерархии могут быть использованы данные, собранные при проведении поведенческих оценок, данные, взятые из контрольных дневников клиентов, предположения консультантов или клиентов, ответы, полученные при анкетном опросе.

В-четвертых, пункты каждой конкретной темы должны быть перечислены в иерархическом порядке (см. табл. 10.4). Такое перечисление подразумевает оценку пунктов по субъективной шкале тревоги и расположение их в соответствующем порядке. Часть этой работы может быть проделана клиентами при выполнении домашнего задания, однако консультантам следует проверять любую иерархию перед началом лечения. Возможно, в процессе лечения придется изменить порядок перечисления пунктов иерархии, изменить некоторые формулировки, ввести дополнительные пункты. Некоторые консультанты перечисляют по порядку пункты на карточках (или просят сделать это клиентов), чтобы облегчить перечисление. Следует не допускать возникновения разрывов размером более десяти единиц по субъективной шкале тревоги. Если та-

Таблица 10.4

Иерархия, выстроенная для клиента, который испытывает страх перед экзаменами

1	Оценен в 5	Размышление об экзаменах (при подготовке к ним на своем рабочем месте) за три месяца до экзаменов
2	Оценен в 10	Размышление об экзаменах (при подготовке к ним на своем рабочем месте) за два месяца до экзаменов
3	Оценен в 15	Размышление об экзаменах (при подготовке к ним на своем рабочем месте) за месяц до экзаменов
4	Оценен в 20	Размышление об экзаменах (при подготовке к ним на своем рабочем месте) за неделю до экзаменов
5	Оценен в 25	Размышление об экзаменах (при подготовке к ним на своем рабочем месте) ночью перед экзаменами
6	Оценен в 30	Поездка на автомобиле на экзамены
7	Оценен в 35	Пробуждение утром перед экзаменом
8	Оценен в 40	Подход к доске объявлений, чтобы узнать результаты экзамена
	Оценен в 50	
9		Ожидание за пределами экзаменационной комнаты
10	Оценен в 60	Вхождение в комнату, где проходит экзамен
11	Оценен в 70	Первый взгляд на экзаменационный билет
12	Оценен в 80	Размещение в экзаменационной комнате
13	Оценен в 90	Пребывание в экзаменационной комнате и размышления о неизбежности пребывания в течение трех часов в помещении, полном людей
14	Оценен в 95	Переживание приступа паники во время экзамена с возникновением острого желания уйти
15	Оценен в 100	Вынужденный уход из экзаменационной комнаты из-за сильной паники

кие разрывы все-таки возникают, консультантам и клиентам следует затратить дополнительное время, чтобы сформулировать промежуточный пункт или несколько пунктов.

Представление пунктов иерархии

При проведении десенсибилизации консультанты просят клиентов расслабиться и вообразить различные сцены. Основное исходное положение заключается в том, что клиенты способны воображать сцены так, будто они представляют ситуации, возникающие в реальной жизни. Голдфрид и Дэвисон (Goldfried, Davison 1976) отмечают: «Именно поэтому важно проверять до начала процедуры, может ли встревожить клиента определенный образ» (р. 122). Голдфрид и Дэвисон советуют оценивать способность клиента к воображению, предлагая ему вообразить, не расслабляясь, ситуацию, которая, по данным оценки, вызывает у него чувство тревоги в реальной жизни. Консультанты могут помочь клиентам вообразить сцены, предлагая описать словами соответствующие ситуации. Консультанты также могут помочь клиентам более полно вербально описать сцены.

Проведение десенсибилизации можно начинать с вербальной релаксации клиентов. После того как консультанты убеждаются, что клиенты достигли состояния глубокой релаксации, они могут переходить к работе со сценами. Например, консультант может сказать: «Теперь вообразите, что вы думаете об экзаменах. Итак, до экзаменов остается 3 месяца, вы готовитесь к ним, сидя за своим столом...» Консультанты в начале занятия предлагают клиентам представить сцену, вызывающую у них наименее выраженное чувство тревоги (в соответствии с выстроенной иерархией), и просят клиентов поднимать указательный палец при ощущении любой тревоги. Если клиенты не чувствуют никакой тревоги, через 5–10 секунд консультанты просят клиентов прекратить представление данной сцены и вновь расслабиться. Через 30–50 секунд можно попросить клиентов вообразить ту же самую сцену снова. Если эта сцена опять не вызывает чувства тревоги, консультанты отменяют ее, в течение некоторого времени проводят процедуру расслабления и переходят к следующему пункту иерархии.

В тех случаях, когда клиент поднимает указательный палец, чтобы сообщить о возникновении чувства тревоги, сцену немедленно отменяют. Консультант просит клиента глубоко расслабиться и затем снова представить данную сцену один или несколько раз. Если сцена неоднократно вызывает тревогу, консультант может порекомендовать клиенту представить пункт иерархии, вызывающий менее выраженное чувство тревоги.

В основе систематической десенсибилизации лежит следующее исходное положение: если пункт, вызывающий относительно слабую тревогу, например, соответствующую 10 единицам, перестал порождать тревогу, все другие пункты в иерархии станут на 10 единиц менее тревожащими. Таким образом, пункт, соответствовавший 100 единицам, становится пунктом, соответствующим 90 единицам, и так далее. Обычно при проведении десенсибилизации консультанты предлагают клиентам только такие стимулы, которые вызывают слабую тревогу.

При проведении десенсибилизации консультанты могут работать с несколькими иерархиями. Фактически десенсибилизация может проводиться в рамках более продолжительных интервью, в ходе которых консультанты сосредоточиваются на других проблемах, используя иные методы. Все представляемые сцены описываются, результаты также фиксируются. Вольпе проводит десенсибилизацию в течение 15–30 минут, он отмечает: «На первых занятиях клиенты, как правило, представляют 8–10 сцен; более подготовленные клиенты могут вообразить до 30 и даже до 50 сцен» (Wolpe, 1982, p. 161). Голдфрид и Дэвисон (Goldfried, Davison, 1976) считают, что на одном занятии целесообразно работать над 2–5 пунктами.

Разновидности систематической десенсибилизации

Основную процедуру систематической десенсибилизации можно модифицировать. Ниже описываются основные разновидности систематической десенсибилизации.

Десенсибилизация *in vivo* (в естественных условиях)

К методу десенсибилизации *in vivo*, или в реальной жизни, обычно прибегают по двум причинам. Во-первых, у клиентов могут быть трудности с воображением сцен. Во-вто-

рых, клиенты могут привыкнуть представлять реальную жизнь. При проведении воображаемой десенсибилизации полезно, а в некоторых случаях даже необходимо, побуждать клиентов проверять свое поведение в реальных ситуациях, относительно которых они были десенсибилизированы в воображении.

Релаксацию можно включать в процедуру десенсибилизации *in vivo*. Например, клиента, который боится выступать публично, можно приводить в состояние релаксации в начале каждого занятия, а через некоторое время предложить ему поговорить с незнакомыми людьми (причем с каждым разом число собеседников следует увеличивать; кроме того, собеседники должны предъявлять к клиенту все более высокие требования). Данная процедура отличается от воображаемой десенсибилизации главным образом тем, что для ее проведения используются реальные ситуации. Принципы десенсибилизации *in vivo* практически не отличаются от принципов воображаемой десенсибилизации, которые были описаны ранее.

Групповая десенсибилизация

Систематическая десенсибилизация может использоваться при работе как с группами, так и с отдельными клиентами. Например, консультант может работать с несколькими студентами колледжа, которые боятся тестов, одновременно, вместо того чтобы заниматься с каждым студентом индивидуально. Таким образом можно экономить время и силы. Использование групповых подходов подразумевает скорее определение некоего стандарта, а не выстраивание индивидуальных иерархий (Emery, Krumboltz, 1967).

Стандартную иерархию можно выстраивать, используя предварительно выбранные пункты; или же ее можно выстраивать в процессе консультирования, советуясь с членами группы, присутствующими на занятии. Консультант может проводить группу через определенный пункт иерархии, исключая представление других сцен, до тех пор, пока все члены группы не перестанут испытывать тревогу в связи с проигрываемой сценой.

Процедура десенсибилизации, записанная на кассете

Кассеты можно использовать не только для обучения релаксации в рамках систематической десенсибилизации, но и для тренинга воображения и для представления сцен, соответствующих различным пунктам иерархии, в домашних условиях. На кассету можно записать 1–5 пунктов домашнего задания.

Следует исходить из того, что либо все пункты порождают лишь незначительную тревогу, либо клиент не будет переходить к пунктам, вызывающим более выраженное чувство тревоги до тех пор, пока он не справится со стимулами, вызывающими относительно слабую тревогу. Клиентам, которые начинают чувствовать себя слишком напряженно при прослушивании записи, можно рекомендовать на время выключить магнитофон, расслабляться в течение нескольких минут и только затем продолжить выполнение упражнения. Так же как использование групповой десенсибилизации, применение кассет помогает экономить время, отведенное на консультации.

РЕПЕТИЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ И ТРЕНИНГ АССЕРТИВНОСТИ

Часто при проведении поведенческой оценки на первый план выходят недостатки клиента, связанные с низким уровнем ассертивности и с недостаточным развитием навыков межличностного взаимодействия; например, многие клиенты не умеют активно выслушивать собеседника, предоставлять обратную связь и самораскрываться. Репетиция поведения — это один из методов консультирования, используемый в таких случаях. Хотя репетиция поведения подразумевает разыгрывание ролевых игр, она существенно отличается от психодрамы Морено — при проведении репитиции поведения консультант побуждает клиентов проигрывать новые адекватные реакции, а не закрепленные неадекватные реакции. В репетиции поведения выделяются следующие стадии: а) определение и анализ областей, в которых клиенты испытывают трудности; б) обеспечение мотивации клиентов относительно метода репетиции поведения; в) работа с клиентами, проводящаяся с целью определения видов поведения, которые могли бы быть наиболее подходящими в данных ситуациях; г) предоставление клиентам возможности потренироваться адекватно реагировать на определенные ситуации в процессе ролевой игры (консультанты, как правило, участвуют во взаимодействиях, играя роль «оппонента»); д) побуждение клиентов применять репетируемое поведение в реальных жизненных ситуациях, одобрение в случае успеха и предоставление подкрепляющих символов. Репетиция поведения предполагает участие консультанта в формировании поведения клиентов в конкретных ситуациях. Задачами консультанта при этом могут быть моделирование, обучение, выстраивание иерархий сложных задач, определенное когнитивное воздействие.

Тренинг ассертивности

Тренинг ассертивности имеет, пожалуй, наибольшее значение при проведении репетиции поведения. Вольпе (Wolpe, 1982) определяет ассертивное поведение как «приемлемое выражение любой отличной от тревоги эмоции, имеющей отношение к другому человеку» (р. 118). Вольпе считает, что фактически все клиенты в какой-то степени «заторможены» из-за беспокоящих их невротических страхов. Тренинг ассертивности снимает обусловленность с неадаптивных привычек реагировать тревогой на поведение других людей двумя способами: ослабляя страх клиентов и изменяя манеру их речи и образ действий. Клиентам необходима поддержка для выражения законных эмоций, которые возникают у них в проблемных ситуациях. Законное проявление эмоций «может успешно конкурировать со страхом, который тормозил именно это проявление; каждый раз при выражении эмоций привычный страх в некоторой степени ослабляется» (Wolpe, Wolpe, 1988, р. 54).

Вначале тренинг ассертивности был направлен на отстаивание человеком своих прав, на развитие так называемого *оппозиционного* поведения. В последнее время его направленность несколько изменилась. Область его применения расширилась в связи с включением в тренинг развития навыков проявления и точной передачи *ласкового*

поведения там, где это уместно. Таким образом, ассертивное поведение теперь включает в себя выражение как положительных, так и отрицательных чувств.

Альберти и Эммонс (Alberti, Emmons, 1990) выделяют следующие виды поведения: а) *неассертивное*, или заторможенное, поведение, при котором люди жертвуют своими интересами; б) *агрессивное* поведение, при котором люди «усиливаются» за счет других; в) *ассертивное* поведение, при котором усиление индивидуума таково, что усиливаются обе взаимодействующие стороны. Альберти и Эммонс отмечают, что недостаток уверенности в себе или агрессивность могут быть либо *общей* чертой, либо чертой, проявляющейся лишь в *специфических* ситуациях.

При формировании поведенческой оценки, с использованием специального вопросника, помогающего определить уровень ассертивности клиента, может выясниться, что клиент нуждается в общем или в специфическом тренинге ассертивности. На следующей стадии главное — поддержать мотивацию клиентов относительно метода репетиции поведения. Иногда консультантам требуется некоторое время для изучения религиозных или философских позиций и взглядов клиентов. Эти взгляды могут способствовать скорее усилению стремления держаться в тени, чем усилению чувства уверенности в себе. Например, нужно помочь некоторым христианам понять, что они станут более эффективными и как люди, и как христиане, если позволят себе стать цельными личностями и перестанут отвергать свои потребности и чувства (такое отвержение всегда связано с психологическими потерями).

В течение третьей стадии консультанты и клиенты работают вместе, чтобы определить, какой вид поведения может быть подходящим в определенных ситуациях, например при необходимости попросить босса повысить оклад или при возникновении желания назначить свидание девушке. Данная стадия подразумевает определение и обдумывание альтернативных реакций. Кроме того, клиентам можно порекомендовать наблюдать за людьми, которые действуют эффективно. При проведении тренинга ассертивности консультант должен принимать во внимание индивидуальные стили поведения клиентов и помогать им формировать такое ассертивное поведение, которое будет как можно более «естественным» для них. Реакции, которые представляются уместными консультантам, могут оказаться неподходящими для конкретного клиента. Важен также правильный выбор времени; клиентов не следует побуждать к решению ассертивных задач тогда, когда они еще к этому не готовы. Следовательно, может возникнуть необходимость построения иерархии ассертивных задач, сложность которых постепенно повышается.

Четвертая стадия — это стадия, на которой проводится репетиция ассертивного поведения. Альберти и Эммонс (Alberti, Emmons, 1990) подчеркивают, что при проведении тренинга ассертивности консультант должен фокусировать внимание клиентов не только на вербальном компоненте поведения, но и на других компонентах, таких как контакт глаз, позы, жесты, выражение лица, тон и громкость голоса, интонации, плавность речи. Еще раз подчеркну, что большое значение имеет правильный выбор времени для проведения занятия. Консультанты должны репетировать вместе с клиентами и обучать их навыкам невербальной и паравербальной ассертивности. Репетиция поведения также может включать в себя развитие у клиентов умения контролировать отрицательные и положительные последствия тренинга ассертивности.

Пятая стадия — применение приобретенных на занятиях навыков в реальной жизни. Клиентам следует давать домашнее задание соответствующего уровня сложности.

Мониторинг попыток ассертивного поведения, совершаемых клиентами в интервалах между занятиями, может оказаться весьма полезным. Попытки ассертивного поведения, совершаемые в реальной жизни, делают возможной обратную связь. Наличие таких попыток указывает на адекватность поведения клиентов. Кроме того, пробуя и экспериментируя, клиенты могут определить, что им следует исправить в своем поведении. Консультанты могут привлекать внимание клиентов к любым положительным последствиям их ассертивного поведения. Если последствия окажутся отрицательными, консультанты и клиенты могут подумать над тем, уместно ли данное поведение, и внести необходимые поправки.

Тренинг ассертивности можно применять как при индивидуальной, так и при групповой работе с клиентами. Также к тренингу могут прибегать сами клиенты в виде самопомощи. При необходимости проведения группового тренинга ассертивности возникает ряд вопросов. В настоящее время не существует единой точки зрения на то, какими должны быть группы — гетерогенными или гомогенными (например, чисто женскими и чисто мужскими) и т. д. Следует отметить, что при проведении тренинга в неклинической обстановке большая часть консультантов предпочитает работать с гомогенными группами. Некоторые консультанты используют кассеты и видеозаписи с целью обеспечения обратной связи с клиентами при развитии у них навыков ассертивного поведения. И наконец, развитие ассертивности может вести к конфликту; консультантам и клиентам следует предвидеть эту возможность, они должны быть готовы справиться с возникающими трудностями.

МЕТОДЫ ПОДКРЕПЛЕНИЯ

Методы подкрепления используются с целью изменения поведения посредством изменения его последствий. В основе методов подкрепления лежит скорее оперантный, чем классический принцип обусловливания. Еще раз хочу отметить, что как положительное, так и отрицательное подкрепление усиливает вероятность возникновения реакции. Положительные подкрепляющие стимулы предполагают предъявление чего-то, а отрицательные подкрепляющие стимулы — удаление чего-то в данной ситуации. Наказание приводит к снижению вероятности возникновения данной реакции, но не обязательно способствует повышению частоты возникновения других поведенческих реакций. При угасании также снижается вероятность возникновения реакции в связи с изъятием привычных подкрепляющих стимулов. Читателям следует обратиться к разделу главы 9, посвященному работам Скиннера, при возникновении у них желания познакомиться с понятиями, использующимися при описании методов подкрепления, например с таким понятием, как режимы подкрепления.

Консультирование как подкрепление

При взгляде на консультирование как на подкрепление роль консультантов видится в управлении собеседованием путем распределения намеренно созданных, а иногда

и случайных подкрепляющих стимулов. Таким образом, консультанты представляются как источники влияния или как своего рода социальные механизмы подкрепления, которые формируют поведение клиента или манипулируют им (Krasner, 1962). В консультационных интервью всегда имеет место социальное влияние, выраженное в различной степени; бихевиористы утверждают, что консультанты должны максимально эффективно действовать при оказании влияния на клиентов. Консультанты должны отдавать себе отчет в том, как клиенты могут подкреплять их неадекватное поведение во время собеседования.

Консультанты могут подкреплять поведение клиентов с помощью таких переменных, как похвала, внимание, зрительный контакт, эмпатия, сердечность и искренность. Труа (Truax, 1966a) доказывает, что консультанты, проявляющие высокий уровень эмпатии, бескорыстную сердечность и искренность (так называемые основные терапевтические условия), работают более эффективно, чем те консультанты, которые проявляют более низкий уровень эмпатии и менее доброжелательны и открыты. Это объясняется тем, что искренне сопереживающие своим клиентам консультанты оказывают на них более мощное положительное подкрепляющее воздействие. Консультанты, не сопереживающие клиентам, могут быть источниками вредных стимулов и отрицательного влияния. Клиентам требуются подкрепление их хорошего отношения к консультантам, подкрепление поведения, не требующего объяснения, и подкрепление их положительного представления о самих себе и высокой самооценки. Труа (Truax, 1966b) провел исследование с целью выяснения, использовал ли Роджерс дифференцированно основные терапевтические условия для подкрепления некоторых категорий поведения клиентов. Труа рассмотрел серию занятий, состоявшую из 85 собеседований, которые с успехом провел Роджерс. Единицы взаимодействия консультант — клиент —консультант были произвольно отобраны из средней трети консультационных часов. Труа сообщил, что Роджерс показательно выборочно проявлял высокий уровень эмпатии и выраженную сердечность при реагировании на пять из девяти категорий поведения клиента. Кроме того, было обнаружено, что среди категорий поведения клиента, на которые консультант выборочно реагировал или которые он подкреплял, четыре из пяти категорий существенно изменились в ходе консультирования в предсказанном направлении.

Поведенческие консультанты иногда подкрепляют поведение клиентов, используя весьма очевидные способы. Например, во время тренинга ассертивности, проводящегося в рамках репетиции поведения, поведение клиента формируется подкреплением до тех пор, пока существует реальная возможность осуществить это поведение в действительности. Когда клиенты сообщают консультанту, что им удалось добиться успеха при самостоятельном проведении тренинга ассертивности в домашних условиях, они, вероятно, обнаруживают, что желаемое поведение подкрепляется одобрительным комментарием консультанта и его положительной оценкой данного поведения.

Идентификация подкрепляющих стимулов

Многие подкрепляющие стимулы, такие как похвала, проявление привязанности и интереса, люди выдают относительно бездумно в ходе повседневной жизни. Использование методов подкрепления предполагает систематическое применение подкрепле-

ния с целью введения и усиления адаптивных видов поведения и ослабления и устранения неадекватных видов поведения. Для того чтобы использовать подкрепление систематически, необходимо выяснить, что именно является подкрепляющим для отдельных клиентов. Способы, с помощью которых консультанты могут выяснить, что их клиенты считают подкреплением, включают в себя опрос самих клиентов, обсуждение поведения клиентов с другими людьми (их опрос), наблюдение за речью и поведением клиентов в процессе собеседования, побуждение клиентов наблюдать за собой и контролировать себя в интервалах между занятиями.

Для оценки подкрепляющих стимулов используются специальные вопросники, предназначенные для самоотчета клиентов. Каутела (Cautela, 1967) разработал «План исследования подкрепления» *(Reinforcement Survey Schedule)*, чтобы идентифицировать возможные стимулы подкрепления вместе с соответствующими им подкрепляющими ценностями. Этот план помогает определять те стимулы, которые можно использовать для вызова адаптивных реакций. В данный план входят четыре раздела: а) подкрепляющие стимулы, которые могут быть использованы во многих обычных ситуациях; б) подкрепляющие стимулы, которые могут быть использованы только при подключении воображения; в) ситуационные контексты, в которых употребляется конструкция «Я хотел бы быть...»; г) индекс частоты, используемый в качестве элемента оценки часто встречающихся повседневных мыслей и поведения. И консультант, и клиент могут использовать этот план для оценки характера, диапазона и силы подкрепляющих клиента стимулов.

Другой вопросник, предназначенный для самоотчета, это «План приятных событий» *(Pleasant Events Schedule)*, разработали Макфиллами и Левинсон (Lewinsohn et al., 1986). В этом вопроснике содержится перечень 320 событий и видов действий, составленный после активного поиска возможных «приятных событий». Субъектам предлагают оценить каждый пункт плана по пятибалльной «шкале приятности». Сокращенную версию «Плана приятных событий» можно получить, используя пункты, связанные с условиями, необходимыми большей части людей для улучшения настроения. Левинсон и Граф (Lewinsohn, Graf, 1973) перечисляют 49 таких пунктов и предполагают, что их можно отнести к трем категориям. Эти категории следующие: социальные взаимодействия; эффекты, несовместимые с депрессией; действия, поддерживающие Эго, или действия, ведущие к возникновению ощущений адекватности и компетентности.

При работе с детьми для представления подкрепляющих стимулов вместо слов можно использовать картинки. Например, в некоторых случаях используется «меню подкрепления», разработанное Дали (Daley, 1969) с целью определения эффективных подкрепляющих стимулов для психически отсталых детей 8–11 лет. Двадцать два вида деятельности, такие как разговор, написание текста, раскрашивание, были изображены художником в цвете и собраны в отдельной книге, или «меню» (каждый вид деятельности был представлен на отдельной странице). Детей побуждают определять действия, которые они хотели бы совершать.

Программы подкрепления и жетонная система

Позитивное подкрепление — главный метод изменения поведения в прикладных окружающих средах. Программы позитивного подкрепления можно использовать как

для усиления желательного поведения, так и для ослабления нежелательного. Второй цели можно достичь, положительно подкрепляя альтернативные, или несовместимые виды поведения (Kazdin, 1994). Консультанты могут создавать программы позитивного подкрепления сами или с помощью значимых других (в этом случае применять программу вознаграждения целесообразнее значимым другим, а не консультантам).

Хосфорд (Hosford, 1969) отмечает, что любая программа консультирования, включающая в себя оперантные процедуры подкрепления, должна состоять из четырех основных элементов. Во-первых, подкрепление должно быть достаточно мощным для того, чтобы побуждать клиентов продолжать осуществление желательного поведения. Во-вторых, подкрепление должно применяться систематически. В-третьих, связь между демонстрацией желательного поведения и применением подкрепления должна быть достаточно четкой. В-четвертых, консультанты должны быть способны выявить то поведение, которое они планируют поддерживать. Особенно важно, чтобы при возникновении желательного поведения подкрепление, связанное с этим поведением, осуществлялось немедленно, иначе его эффект может быть ослаблен. Приобретение желательного поведения может быть следствием подкрепления либо элементов данного поведения, либо связанных с ним вариантов поведения. В таких случаях можно добиться желательного поведения посредством последовательного приближения. Консультанты могут использовать непрерывное подкрепление, чтобы изначально закрепить данное поведение. Впоследствии они могут использовать прерывистое подкрепление, так как сопротивление угасанию тем больше, чем меньшее количество реакций подкрепляется.

Подкрепление можно осуществлять непосредственно (с помощью реальных подкрепляющих стимулов) или косвенно (с помощью символов, которые могут позже быть обменены на подкрепляющие стимулы). Кроме того, подкрепление может быть опосредованным, когда клиенты наблюдают за моделями — людьми, которые получают награду за желательное поведение. Примером прямого подкрепления является использование Сэнборном и Шустером (Sanborn, Schuster, 1969) конфет для подкрепления желательного поведения неуспевающих учеников, посещающих дополнительные занятия по чтению. Например, первому ученику, который садился за парту, давали конфету, говоря: «Это за то, что ты сел на место». По мере прогрессирования учеников их стали вознаграждать за другие виды поведения.

Иногда положительное подкрепление может вознаграждать неправильное поведение. Например, помещенные в больницу пожилые люди могут получать социальную награду — внимание — за зависимое и беспомощное поведение, в то время как независимое поведение нередко оказывается невознагражденным (Baltes, 1988). При работе с такими находящимися в больнице пожилыми людьми осуществление программы позитивного подкрепления должно способствовать повышению вероятности возникновения у пациентов соответствующих независимых реакций.

Жетоны — это вещественные условные подкрепляющие стимулы, которые могут быть обменены на такие резервные подкрепляющие стимулы, как право участия в каких-либо специфических видах деятельности, ценные призы, лакомства и т. п. Программы жетонного подкрепления должны включать в себя четкие правила обмена, определяющие, какое количество жетонов требуется для получения резервных подкрепляю-

щих стимулов (Wilson, 1989). Жетонные системы, или программы жетонного подкрепления, применялись при работе со школьниками, преступниками и пациентами, находящимися в больнице. Применение жетонных систем при обучении детей, занимающихся в начальных и средних классах, привело к повышению успеваемости учеников при освоении ими навыков чтения, письма и счета (Kazdin, 1989). При испытании одной американской программы ученики первого класса получали определенное количество очков за свои успехи. Полученные очки дети могли обменивать на призы, ценность которых варьировалась от 0,05 до 1,50 долларов (эти призы можно было получить в «магазине хорошей учебы», организованном в классе) (Breyer, Allen, 1975). О'Лири и Драбман сделали обзор программ, в которых используется символическое подкрепление во время учебных занятий. Как отмечают исследователи, различные исследования показывают, что при применении программ жетонного подкрепления существенно уменьшается выраженность проявлений дурного поведения (O'Leary, Drabman, 1971, p. 385).

Каздин и Бутцин (Kazdin, Bootzin, 1972) предполагают, что за удалением символического подкрепления обычно следует угасание желательного поведения. Они считают, что следует планировать генерализацию, а не полагаться на случайные последствия применения жетонной системы. Сопротивление угасанию можно увеличивать следующим образом: обучать такому поведению, которое будет подкрепляться и после завершения обучения. Можно поступать и по-другому: постепенно сводить на нет жетонное подкрепление, предлагая при этом некоторую замену подкреплению, например похвалу. Сохранения поведенческих достижений можно также добиться посредством поощрения клиентов использовать самоподкрепление (клиенты выдают самим себе подкрепляющие стимулы, зависящие от степени осуществления желательного поведения).

Программы подкрепления и жетонная система могут включать в себя сотрудничество со значимыми другими из окружающей среды клиентов и их обучение. Например, консультанты могут посчитать необходимой работу с преподавателями или родителями с целью создания процедур подкрепления для отдельных детей или для детских групп. Кроме того, как преподаватели, так и родители должны отдавать себе отчет в том, что они могут по неосторожности подкрепить некоторые виды поведения, которые, по их словам, они пытаются устранить. Обучение навыкам эффективного подкрепления подразумевает как теоретическую учебу, так и соответствующую практику. Кроме того, консультантам следует поддерживать преподавателей и родителей и направлять их в нужном направлении, когда те пытаются применять полученные на занятиях навыки в обстановке реальной жизни.

Наказание

Голдфрид и Дэвисон (Goldfried, Davison, 1976) отмечают, что существуют три основные процедуры наказания. Применение каждой из этих процедур позволяет снизить частоту возникновения определенного вида поведения. Эти процедуры следующие: предъявление аверсивного события, тайм-аут и использование издержек реакции. Выражение гнева, избиение, угрозы, применяемые при осуществлении индивидом не-

желаного поведения, — все это аверсивные события, которые могут понизить вероятность повторения данного поведения.

Тайм-аут — это процедура, которую поведенческие консультанты часто рекомендуют использовать при работе с детьми, имеющими «взрывной» характер. Тайм-аут предполагает удаление клиентов из ситуаций, в которых они могут получить подкрепление. Например, поведение ребенка в классной комнате, нацеленное на привлечение внимания, может подкрепляться вниманием преподавателя и одобрением сверстников. Но и то и другое оказывается недоступным, когда ребенка заставляют покинуть классную комнату на какой-то период времени. Процедуры тайм-аута подразумевают четкое инструктирование и адекватное предупреждение клиентов о том, что процедура тайм-аута индуцируется нежелательным поведением. Если же сделанное предупреждение остается без внимания, применять тайм-аут следует систематически и бесстрастно. Немерофф и Кароли, отмечают: «Наиболее эффективные программы работы с детьми включают в себя использование тайм-аута продолжительностью от 5 до 20 минут; если же дети очень маленькие, может быть эффективным тайм-аут продолжительностью от 1 до 5 минут» (Nemeroff, Karoly, 1991, p. 150).

Использование издержек реакции подразумевает удержание некоторой доли собранных клиентом подкрепляющих стимулов тогда, когда клиент демонстрирует нежелательное поведение. Например, клиентов, по отношению к которым применяется жетонная система, могут лишить части жетонов. Так же как и другие процедуры наказания, данная процедура должна применяться в сочетании с позитивным подкреплением желательного или альтернативного поведения.

Помощь клиентам в получении подкрепления

Очень важным аспектом поведенческого консультирования является оказание клиентам помощи в увеличении числа и расширении пределов доступных им подкрепляющих стимулов. Клиентам не следует пассивно полагаться на других людей, они должны определять и активно разыскивать людей, виды деятельности и ситуации, которые могли бы обеспечить желательное подкрепление. И в этом клиентам должны помогать консультанты. Левинсон и Либет (Lewinsohn, Libet, 1972) утверждают, что низкая степень позитивного подкрепления — это решающая предпосылка для формирования депрессивного поведения и что состояние клиента улучшается при усилении позитивного подкрепления. Левинсон и Либет провели интересное исследование. Сто шестьдесят пунктов, содержащихся в «Плане приятных событий» и оцененные субъектом как наиболее приятные, были введены в план действий данного субъекта. Этого человека попросили в течение 30 последующих дней перечислять в конце каждого дня действия, которые он совершал. Левинсон и Либет обнаружили, что более чем у 30 субъектов существовала связь между настроением и приятной деятельностью, хотя имелись выраженные индивидуальные различия. Исследователи выделяют в клиническом применении программ деятельности следующие элементы: а) определение того, какая именно деятельность является потенциально подкрепляющей; б) демонстрацию клиентам слабой выраженности их поведения, которое приносит позитивное подкрепление; в) постановку цели; г) выявление изменения поведения.

Другое интересное исследование провели Турнер и его коллеги. В данном исследовании приняли участие студенты колледжа, испытывавшие умеренную депрессию. Полученные результаты подтвердили эффективность использования программ деятельности, а также обучения субъектов расширению спектра приятных видов деятельности (Turner et al., 1979). Исследование, проведенное Цейссом (Zeiss et al., 1979), показало, что при работе с испытывающими депрессию амбулаторными больными все виды лечения, нацеленные на развитие у пациентов навыков межличностного взаимодействия, когниций и на побуждение пациентов использовать программы деятельности, значительно уменьшают выраженность депрессии.

Цейс отмечает, что во всех случаях лечение способствовало улучшению депрессивного состояния, так как в процессе лечения пациенты приобретали навыки самосовершенствования. В результате у больных усиливалось ощущение личной эффективности.

Обучение клиентов использованию самоподкрепления

Поведенческие консультанты часто обучают клиентов подкреплению их собственного поведения. Кэнфер и Гэлик (Kanfer, Gaelick, 1986) проводят различие между *административной* и *участвующей* моделями лечения. При использовании *административной* модели консультанты назначают лечение, а клиенты подчиняются и выполняют инструкции. При использовании *участвующей* модели акцент делается на ответственности клиента, а консультанты рассматриваются как преходящие социальные системы поддержки. Обучение клиентов самоподкреплению основывается на утверждении, что клиенты являются активными участниками своего лечения.

Обучение клиентов использованию самоподкрепления часто называют формированием стратегии самоконтроля, или саморегулирования. Такое обучение может включать в себя оказание клиентам помощи в наблюдении за собственным поведением, в постановке личных целей, в определении подходящих подкрепляющих стимулов, в планировании постепенных шагов к цели, в определении момента, когда следует использовать последствия (Watson, Tharp, 1993). При оказании клиентам помощи в разработке программы самоподкрепления надо следить за тем, чтобы клиенты чувствовали, что они сами выбрали цели или целевое поведение, а также чтобы клиенты чувствовали необходимую для осуществления поставленных задач уверенность. Консультанты часто разрабатывают программы самоподкрепления, состоящие из последовательных шагов. Использование таких программ гарантирует, что клиенты разовьют у себя чувство уверенности на основании положительного опыта. При этом мотивация усиливается как изначально, так и в более поздние сроки. Некоторым клиентам, вероятно, придется создавать элементы навыков до того, как они начнут использовать программы саморегулирования.

Самонаблюдение

Поведенческие консультанты поощряют клиентов наблюдать за собой и контролировать себя как с целью повышения мотивации, так и с целью определения целей. Однако

при использовании в качестве лечебного воздействия одного лишь самонаблюдения эффект часто оказывается недолговременным. Самонаблюдение важно в начале, в процессе и после осуществления программ самоподкрепления. Первоначально самонаблюдение способствует формированию базиса и повышению уровня осознания. В процессе осуществления программы самоподкрепления самонаблюдение используется как для напоминания, так и для оценки прогресса. Впоследствии самонаблюдение способствует сохранению достижений, хотя на поздних этапах самонаблюдение обычно проводится не систематически.

Консультанты требуют, чтобы клиенты собирали количественные данные. Клиенты могут составлять диаграммы (например, диаграмму, отражающую изменения веса) и заполнять учетные листы (например, учетный лист, показывающий количество выкуренных сигарет в динамике). Иногда используются наручные и карманные счетчики: например, застенчивая девушка-подросток может записывать, сколько раз она участвовала в разговорах со сверстниками. Самонаблюдение можно расширить, включив в него регистрацию внутренних и внешних реплик, которые возникают перед совершением действий, а также регистрацию последствий действий.

Поскольку клиентам не всегда удается внимательно наблюдать за собственным поведением, консультанты должны обучать их самонаблюдению и регулярно оценивать, насколько они продвинулись вперед.

Контроль стимула

Торесен и Мэхони (Thoresen, Mahoney, 1974) отмечают, что существуют две основные стратегии самоконтроля, которыми могут воспользоваться клиенты, желающие оказывать влияние на свои действия. Во-первых, клиенты могут сделать попытку изменить окружающую среду, чтобы управлять целевыми действиями *до* их совершения. Во-вторых, клиенты могут назначить самим себе награду после совершения действия или ряда действий, которые приводят к достижению цели или подцели.

Поведенческие консультанты помогают клиентам использовать контроль стимула как одну из форм модификации окружающей среды. Контроль стимула влечет за собой либо изменение окружающей среды до воздействия стимулов, либо подачу сигналов, связанных с неадекватными или адаптивными реакциями. Например, поведенческие консультанты предлагают людям, занимающимся по программам снижения веса, изменять окружающую среду с целью регулирования потребления пищи следующим образом: следить за тем, чтобы пища находилась вне поля зрения и до нее было нелегко добраться; оборудовать холодильники замками, которые можно открыть только в определенное время; хранить в доме только такое количество продуктов, которые можно потребить за короткий период времени; по возможности избегать контактов, способствующих перееданию. Контроль стимула можно также использовать для усиления адаптивного поведения. Например, учащихся можно приучить ассоциировать письменные столы с работой, если столы используются только для работы. Поведенческие консультанты также применяют контроль стимула при лечении расстройств сна. При этом они побуждают клиентов, страдающих бессонницей, ассоциировать кровати только со сном (Morawetz, 1989).

Положительное самоподкрепление

Поведенческие консультанты помогают клиентам создавать программы самоподкрепления в процессе достижения подцели или цели. Самоподкрепляющие стимулы бывают внешними и внутренними. Существуют два способа использования внешних подкрепляющих стимулов: 1) применение к самому себе новых подкрепляющих стимулов, которые выходят за рамки повседневной жизни (например, нового предмета одежды или какого-либо особого события); 2) изначальный отказ от какого-то приятного повседневного опыта и применение его в последующем к самому себе в связи с совершением некого желательного действия. Внутренние подкрепляющие стимулы представляют собой заявления, сделанные в ходе беседы индивида с самим собой (например, «Это потрясающе», «Хорошо сделано», «Я доволен, что сделал это») и свидетельствующие об удовлетворении, полученном данным индивидом в связи с совершением целевых действий.

Поведенческие консультанты, разрабатывающие положительные программы самоподкрепления вместе с клиентами, принимают во внимание множество соображений. Прежде всего, консультанты и их клиенты должны определить подходящие виды вознаграждения. Кэнфер и Гэлик (Kanfer, Gaelick, 1986) отмечают, что всегда, когда только это возможно, надо соотносить положительный самоподкрепляющий стимул с целевым поведением. Например, людям, стремящимся похудеть, следует покупать одежду, подходящую для более тонкой фигуры. Как уже отмечалось ранее, поведенческие консультанты могут разбивать сложные задачи на несколько частей, чтобы клиенты вознаграждали себя за последовательное достижение все более важных целей. Кроме того, связь между достижением и подкреплением должна быть четкой. Консультанты могут побуждать клиентов составлять персональные контракты и определять в них отношения между положительным самоподкреплением и желательными действиями. В качестве альтернативы консультанты и клиенты могут составлять двусторонние контракты. Составление таких контрактов способствует развитию у клиентов навыков самосовершенствования.

Сотрудничая с клиентами при разработке программ самоподкрепления, поведенческие консультанты внимательно относятся к тем внешним ресурсам, которые могут использовать клиенты. Например, участие в деятельности социального, образовательного, развлекательного или религиозного характера может обеспечить благоприятные возможности для развития чувства уверенности и приобретения навыков общения. Кроме того, в программу можно включить чтение соответствующих книг и учебников по самосовершенствованию. Такой материал должен быть доступным для клиентов, однако, к сожалению, часто дело обстоит иначе (O'Farrell, Keuthen,1983).

Самонаказание

Выше я особо выделил контроль стимула и положительное самоподкрепление. Однако следует отметить, что иногда (достаточно редко) поведенческие консультанты побуждают клиентов назначать самим себе аверсивные последствия. Например, клиенты, использующие программу снижения веса, могут отдавать на нужды благотворительности определенную сумму денег за каждые 100 калорий, превышающие ежедневную норму, или же они могут использовать специальный одеколон с ядовитым запахом по-

сле каждой дополнительной закуски (Thoresen, Mahoney, 1974). Кроме того, клиенты могут воображать аверсивные последствия при совершении ими нежелательных действий. Например, люди, стремящиеся к снижению веса, могут представлять, что их ругают, если они едят шоколадный торт. Этот процесс известен как скрытая сенсибилизация (Cautela, 1967).

АВЕРСИВНЫЙ МЕТОД И МЕТОД «НАВОДНЕНИЯ»

В этой главе внимание читателя фокусируется на основных методах поведенческого консультирования. Существуют и другие, менее традиционные и более спорные методы, например аверсивный метод и метод «наводнения». Использование обоих этих методов подразумевает намеренное усиление страданий клиентов. Данные методы обычно применяются в клинической обстановке, а не в процессе консультирования, поэтому я опишу их кратко. В основе аверсивного метода лежит оказание аверсивного воздействия (например, удар током) в связи с неким нежелательным поведением. Аверсивный метод можно рассматривать как одну из техник наказания. Маккуллох и Фельдман (MacCulloch, Feldman, 1967) использовали аверсивный метод в сочетании со специальной программой подкрепления с целью ослабления гомосексуальной ориентации и усиления гетеросексуальной ориентации пациентов, склонных к гомосексуальным контактам (следует отметить, что некоторые исходные положения, на которые опирались Маккуллох и Фельдман, в настоящее время представляются устаревшими).

Термин «имплозивная терапия» использовался ранее вместо термина «метод "наводнения"». Стампфл, разработавший этот метод, рассматривал симптомы, которые проявлялись у его пациентов, как «условные реакции страха и/или условные реакции гнева, сформированные в прошлом, когда индивиды сталкивались с наказанием, переживали фрустрацию и боль» (Stampfl, 1975, p. 68). Обычно после проведения двух клинических интервью с целью сбора информации консультант представляет воображению клиента сцены, которые постепенно приближаются к тому, что пациент считает наиболее угрожающим. Некоторые сцены могут быть просто чудовищными. Представление таких сцен, по мнению Стампфла, дает возможность максимально приблизиться к реальным событиям, обеспечившим обусловленность. Такие сцены могут вызывать у клиентов очень сильную тревогу. Стампфл предположил, что многократное представление неприятных сцен должно вести к снижению их «потенциала тревожности» через угасание (Stampfl, Lewis, 1968). Поскольку многие реальные события, обеспечившие обусловленность, связаны с детством индивида, Стампфл считает, что работы, в которых описываются психодинамические исследования (в этих работах акцент делается на важности обучения навыкам туалета, на развитии инфантильной сексуальности и агрессивности), целесообразно использовать при определении областей чувствительности, которые играют большую роль в раннем аверсивном обусловливании. Стампфл утверждает, что суть стратегии имплозивной терапии заключается в том, чтобы побудить пациентов встретиться лицом к лицу со своими кошмарами и «привести эти кош-

мары в замешательство» (видимо, разрушить привычный стереотип: ситуация, ассоциация с неосознаваемыми детскими переживаниями, страх и бессилие). При этом точкой приложения сил консультанта и клиента являются детские переживания, чаще всего подавленные или вытесненные в процессе социализациии (Stampfl, 1975).

Используя современные методики «наводнения», консультанты организуют консультационные интервью таким образом, что клиенты непрерывно подвергаются действию достаточно сильных стимулов (реальных или воображаемых), которые вызывают страх. Представления длятся до тех пор, пока тревога не иссякнет, на что в большинстве случаев требуется от 10 минут до часа. Иногда клиенты оказываются настолько подавленными, что прерывают лечение. Однако применение метода «наводнения» часто приводило к улучшению состояния при лечении разнообразных фобий. Однако Вольпе утверждает, что десенсибилизация в целом более эффективна, чем метод «наводнения». Кроме того, десенсибилизация имеет дополнительное преимущество — это менее стрессовой метод (Wolpe, Wolpe, 1988).

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

В этой главе представлен в основном традиционный взгляд на поведенческое консультирование. Однако теория и практика поведенческого консультирования постоянно развиваются. Галасси и Перо (Galassi, Perot, 1992) отмечают: «Несомненно, наибольшее значение имеет когнитивная революция, которая произошла за последние 10–15 лет» (p. 627). Я считаю, что когнитивная революция стала разворачиваться в начале 1970-х годов. К 1990 году когнитивно-поведенческими и поведенческими терапевтами считали себя соответственно 69 % и 27 % членов Американской ассоциации поведенческой терапии (Craighead, 1990). В настоящее время большинство консультантов, особенно молодых, которые используют методы, описанные в данной главе, считают себя скорее когнитивно-поведенческими, чем поведенческими консультантами (Zook, Walton, 1989). Некоторые исходные положения когнитивно-поведенческого консультирования, например акцент как на внутреннем, так и на внешнем поведении, традиционные бихевиористы не принимают. Тем не менее именно к теории и практике когнитивного и когнитивно-поведенческого консультирования я обращаюсь в следующих главах этой книги.

Вопросы для повторения и самоанализа

Цели

Вопрос для повторения материала, изложенного в главе

Какие цели поведенческие консультанты могут считать подходящими для клиентов?

Вопрос для самоанализа

Определите область своего поведения, в которой вы хотели бы произвести изменения. Сформулируйте вашу цель (цели), используя бихевиористские термины.

Поведенческая оценка

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Каковы задачи поведенческой оценки?
2. Как поведенческие консультанты собирают информацию для поведенческой оценки?
3. Произведите поведенческую оценку, рассмотрев поведение кого-либо, предпочтительно другого человека в группе (классе). Составьте отчет; в отчете должна содержаться следующая информация: основные характеристики клиента (возраст, пол, семейное положение, профессия); результаты наблюдения за клиентом, почерпнутые из интервью; точка зрения клиента на предъявляемые им жалобы, СРП-анализ предъявляемых жалоб; детали из истории жизни, имеющие отношение к делу; мотивация клиента, его ожидания, вероятность сотрудничества; цели лечения, выраженные в бихевиористских терминах.

Вопрос для самоанализа

Определите, какое поведение вы давно хотите изменить. В течение одной недели ведите записи в дневнике наблюдений, собирая материал в формате СРП.

Процедуры релаксации

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Опишите цели и методы прогрессирующей мышечной релаксации.
2. Какие существуют другие процедуры релаксации помимо прогрессирующей мышечной релаксации?
3. Попробуйте сыграть роль консультанта, который приводит клиента в состояние глубокой релаксации посредством прогрессирующей мышечной релаксации.

Вопросы для самоанализа

1. Практикуйтесь в расслаблении самого себя по 15–20 минут в день в течение, по крайней мере, недели. Ведите контрольный дневник, отражая в нем, как вы выполняете домашнее задание по релаксации (табл. 10.3). При выполнении домашнего задания по релаксации постарайтесь попрактиковать:
   а) прогрессирующую мышечную релаксацию (табл. 10.2);
   б) краткую мышечную релаксацию;
   в) вербальную релаксацию;
   г) ментальную релаксацию;
   д) дифференцированную релаксацию
2. Оцените ваш стиль жизни, чтобы выяснить, достаточно ли релаксирующим он является. Ответьте на следующие вопросы:
   а) позволяет ли вам периодически расслабляться темп вашей жизни?
   б) достаточно ли в вашем дне «окон» для релаксации?

Систематическая десенсибилизация

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Опишите цели и методы систематической десенсибилизации.
2. Опишите варианты систематической десенсибилизации.
3. Если возможно, поработайте с другим человеком, определяя и выстраивая иерархии тем, вызывающих тревогу в его жизни.
4. Если возможно, сыграйте роль консультанта, который работает с клиентом и проводит систематическую десенсибилизацию, выстраивая, в частности, иерархию.

Вопросы для самоанализа

1. Определите темы в собственной жизни, которые можно использовать для выстраивания иерархии, а затем, в соответствии с табл. 10.4, постройте одну или несколько иерархий.
2. В одной из областей, которые вы ранее определили, примените систематическую десенсибилизацию к самому себе.

Репетиция поведения и тренинг ассертивности

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Каковы цели тренинга ассертивности?
2. Как поведенческие консультанты используют тренинг ассертивности в качестве элемента репетиции поведения?
3. Если возможно, сыграйте роль консультанта, который, работая с клиентом, определяет подходящее для определенной ситуации ассертивное поведение, проводит репетиции поведения, а затем побуждает клиента осуществлять новое поведение в реальной жизни.

Вопросы для самоанализа

1. Оцените себя, используя такие показатели, как:
   а) общая ассертивность, неассертивность, агрессивность;
   б) общая ассертивность, неассертивность и агрессивность, проявляемые в одной или нескольких определенных ситуациях, которые важны для вас;
   в) оппозиционная и ласковая ассертивность.
2. Выберите конкретную ситуацию, в которой, по вашему мнению, вы могли бы быть более ассертивным. Поставьте цели, касающиеся изменения поведения, и проведите сами с собой тренинг ассертивности и репетицию поведения, чтобы достичь поставленных целей.

Методы подкрепления

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Как консультанты и клиенты используют подкрепление в ходе консультационного интервью?
2. Как поведенческие консультанты определяют, что именно клиенты считают подкреплением?

3. Помогите другому человеку составить список стимулов, которые он считает подкрепляющими (в этом списке должно быть по крайней мере 25 пунктов). Затем предложите ему оценить каждый стимул, используя следующую шкалу: 1 — незначительно подкрепляющий стимул; 2 — умеренно подкрепляющий стимул; 3 — сильно подкрепляющий стимул; 4 — очень сильно подкрепляющий стимул.
4. Что следует учитывать при разработке программ подкрепления и жетонной системы?
5. Создайте жетонную систему для применения ее в рамках образовательного учреждения или семьи. Определите:
   а) поведенческие цели программы;
   б) действующих лиц и окружающую среду;
   в) жетон и связанные с ним резервные подкрепляющие стимулы;
   г) четкую связь между жетонами и вознаграждением;
   д) элементы программы, предназначенные для предотвращения угасания изучаемого поведения;
   е) шаги, которые следует предпринять с целью обучения и поддержки значимых других.
6. Что представляют собой следующие процедуры наказания:
   а) представление аверсивного события;
   б) тайм-аут;
   в) использование издержкек реакции?
7. Как поведенческие консультанты помогают клиентам получать подкрепление в повседневной жизни?
8. С какой целью (целями) осуществляется контроль стимула? Приведите пример контроля стимула.

Вопросы для самоанализа

1. Составьте список стимулов, которые вы лично считаете подкрепляющими (в этом списке должно быть по крайней мере 25 пунктов). Оцените каждый стимул, используя следующую шкалу: 1 — незначительно подкрепляющий стимул; 2 — умеренно подкрепляющий стимул; 3 — сильно подкрепляющий стимул; 4 — очень сильно подкрепляющий стимул.
2. Разработайте положительную программу самоподкрепления. Определите:
   а) свою цель (используя термины поведенческого консультирования);
   б) способы наблюдения за своим поведением, определения основы и оценки прогресса;
   в) положительный подкрепляющий стимул (стимулы), который вы намереваетесь использовать;
   г) условия обеспечения самого себя положительным подкрепляющим стимулом (стимулами);
   д) собираетесь ли вы использовать постепенные шаги и подцели для достижения поставленной вами цели и как вы намереваетесь это делать;
   е) сроки выполнения вашей программы (по этапам).

Аверсивный метод и метод «наводнения»

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. В чем суть аверсивного метода?
2. Какие цели ставят консультанты, используя метод «наводнения»?

Вопросы для самоанализа

1. Как вы лично относитесь к использованию аверсивного метода в консультировании? Могли бы вы подумать о применении этого метода в каких-либо конкретных случаях? Если вы ответили положительно на предыдущий вопрос, пожалуйста, конкретизируйте.
2. Подумайте об одной или нескольких областях, в которых вы испытываете изнурительное чувство тревоги. Какую пользу, по вашему мнению, могло бы вам принести использование метода «наводнения» в каждом конкретном случае?

Библиография

Wolpe J. (1982). *The Practice of Behavior Therapy* (3rd ed.). Oxford: Pergamon Press.

Kazdin A. E. (1994). *Behavior Modification in Applied Settings* (5th ed.). Pacific Grove, CA: Brooks / Cole.

Kanfer F. H. & Goldstein A. P. (Eds.) (1991). *Helping People Change: A Textbook of Methods.* (4th ed.) New York: Pergamon Press.

Cormier W. H. & Cormier L. S. (1991). *Interviewing Strategies for Helpers: Fundamental Skills and Cognitive Behavioural Interventions* (3rd ed.). Pacific Grove, CA: Brooks / Cole.

Watson, D. L. & Tharp, R. G. (1993). *Self-directed behavior: Self-modification for Personal Adjustment* (6th ed.). Pacific Grove, CA: Brooks / Cole.

***

Alberti, R. E. & Emmons, M. E. (1975). *Stand Up, Speak Out, Talk Back!* New York: Pocket Books. (См. русский перевод: Альберти Р. Э., Эммонс М. Л. Самоутверждающее поведение. Распрямись! Выскажись! Возрази! — СПб.: «Академический проект», 1998).

Alberti, R. E. & Emmons, M. E. (1990). *Your Perfect Right: A Guide to Assertive Living* (6th ed.). San Luis Obispo, CA: Impact Publishers.

Baltes, M. M. (1988). The etiology and maintenance of dependency in the elderly: Three phases of operant research. *Behavior Therapy, 19*, 301–19.

Bernstein, D. A. & Borkovec, T. D. (1973). *Progressive Relaxation Training: A Manual for the Helping Professions.* Champaign, IL: Research Press.

Borkovec, T. D. & Sides, J. K. (1979). Critical procedural variables related to the physiological effects of progressive relaxation: A review. *Behaviour Research and Therapy, 17*, 119–25.

Breyer, N. L. & Alien, G. L. (1975). Effects of implementing a token economy on teacher attending behavior. *Journal of Applied Behavior Analysis, 8*, 373-80.

Cautela, J. (1967). A Reinforcement Survey Schedule for use in therapy, training and research. *Psychological Reports, 20*, 1115–30.

Craighead, W. E. (1990). 'There's a place for us: All of us'. *Behavior Therapy, 21*, 3–23.

Daley, M. F. (1969). The 'reinforcement menu': Finding effective reinforcers. In J. D. Krumboltz and C. E. Thoresen (Eds.), *Behavioral Counselling: Cases and Techniques* (pp. 42–5). New York: Holt, Rinehart & Winston.

Emery, J. R. & Krumboltz, J. D. (1967). Standard versus individualized hierarchies in desensitization to reduce test anxiety. *Journal of Counseling Psychology, 14*, 204–9.

Galassi, J. P. & Perot, A. R. (1992). What you should know about behavioral assessment. *Journal of Counseling & Development, 70*, 624–31.

Golfried, M. R. (1971). Systematic desensitisation as training in self-control. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 37*, 228–4.

Goldfried, M.R. (1976). Behavioral assessment. In I.B. Weiner (Ed.), *Clinical Methods in Psychology* (pp. 281–330). New York: Wiley.

Goldfried, M. R. & Davison, G. C. (1976). *Clinical Behavior Therapy*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Goldfried, M. R. & Trier, C. S. (1974). Effectiveness of relaxation as an active coping skill. *Journal of Abnormal Psychology, 83,* 348–55.

Hosford, R. E. (1969) Behavioral counselling — a contemporary overview. *The Counseling Psychologist, 1* (4), 1–33.

Jacobson, E. (1929) *Progressive Relaxation*. Chicago:, IL: University of Chicago Press.

Jacobson, E. (1938). *Progressive Relaxation* (2nd ed.). Chicago, IL: University of Chicago Press.

Kanfer, F.H. and Gaelick, L. (1986). Self Management Methods. In F.H. Kanfer and A. P. Goldstein (Eds.), *Helping People Change: A Textbook of Methods* (3rd ed.) (pp. 238-345) New York: Pergamon Press.

Kazdin, A.E. (1989). *Behavior Modification in Applied Settings* (4th ed.). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Kazdin, A.E. (1993). Evaluation in clinical practice: Clinically sensitive and systematic methods of treatment delivery. *Behavior Therapy, 24*, 11–45.

Kazdin, A.E. & Bootzin, R.E. (1972). The token economy: An evaluative review. *Journal of Applied Behavior Analysis, 5*, 343–72.

Krasner, L. (1962). The therapist as a social reinforcement machine. In H. H. Strupp and L. Luborsky (Eds.), *Research in Psychotherapy* (Vol. 2, pp. 61–94). Washington, DC: American Psychological Association.

Krumboltz, J. D. (1966). Behavioral goals for counseling. *Journal of Counseling Psychology, 13,* 153–9.

Krumboltz, J. D. & Thoresen, C. E. (Eds.) (1976). *Counseling Methods*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Lewinsohn, P. M. (1976). Activity schedules in treatment of depression. In J.D. Krumboltz and C.E. Thoresen (Eds.), *Counseling Methods* (pp. 74–83). New York: Holt, Rinehart & Winston.

Lewinsohn, P. M. & Graf, M. (1973). Pleasant activities and depression. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 41*, 261-8.

Lewinsohn, P. M. & Libet, J. (1972). Pleasant events, activity schedules and depression. *Journal of Abnormal Psychology, 79,* 291–5.

Lewinsohn, P. M., Munoz, R. F., Youngren, M.A. & Zeiss, A.M. (1986). *Control Your Depression* (rev. ed.). New York: Prentice Hall.

Lewinsohn, P. M., Weinstein, M. S. & Alper, T. (1970). A behavioral approach to the group treatment of depressed persons: A methodological contribution. *Journal of Clinical Psychology, 26*, 525–32.

MacCulloch, M. J. & Feldman, M. P. (1967). Aversion therapy in management of 43 homosexuals. *British Medical Journal, 2*, 594–7.

MacPhillamy, D. J. & Lewinsohn, P. M. (1971). *Pleasant Events Schedule*. Mimeograph, University of Oregon.

Morawetz, D. (1989). Behavioral self-help treatment for insomnia: A controlled evaluation. *Behavior Therapy, 20,* 365–79.

Nemeroff, C.J. & Karoly, P. (1991). Operant methods. In F.H. Kanfer & A.P. Goldstein (Eds.), *Helping People Change: A Textbook of Methods* (4th ed., pp. 122–60). New York: Pergamon Press.

O'Farrell, T. J. & Keuthen, N. J. (1983). Readability of behaviour therapy self-help manual. *Behaviour Therapy, 14,* 449–54.

O'Leary, K. D. & Drabman, R. (1971). Token reinforcement programs in the classroom: A review. *Psychological Bulletin, 75,* 379–98.

Sanborn, B. & Schuster, W. (1969). Establishing reinforcement techniques in the classroom. In J. D. Krumboltz and C.E. Thoresen (Eds.), *Behavioral Counseling: Cases and Techniques* (pp. 131–52). New York: Holt, Rinehart & Winston.

Schmidt, J. P. & Patterson, T. E. (1979). Issues in the implementation of assertion training in applied settings. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry, 10,* 15–19.

Sharpe, R. & Lewis, D. (1976. *The Success Factor.* London: Souvenir Press.

Stampfl, T. G. (1975). Implosive therapy: Staring down your nightmares. *Psychology Today,* February, 66–73.

Stampfl, T. G. & Lewis, D. J. (1968). Implosive therapy — a behavioural therapy? *Behaviour Research and Therapy, 6,* 31–6.

Swan, G. E. & MacDonald, M. L. (1978). Behavior therapy in practice: A national survey of behavior therapists. *Behavior Therapy, 9,* 799–807.

Tasto, D. L. & Hinkle, J. E. (1973). Muscle relaxation treatment for tension headaches. Behaviour Research and Therapy, 11, 347–9.

Thoresen, C. E. & Coates, T. J. (1978). What does it mean to be a behavior therapist? *The Counselling Psychologist, 7,* 3–21.

Thoresen, C. E. & Mahoney, M. J. (1974). *Behavioral Self-Control.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

Traux C. B. (1966a). Some implication of behavior therapy for psychotherapy. *Journal of Counseling Psychology, 13,* 160–70.

Traux, C. B. (1966b). Reinforcement and nonreinforcement in Rogerian psychotherapy. *Journal of Abnormal Psychology, 71,* 1–9.

Turner, R. W., Ward, M. F. & Turner, J. (1979). Behavioral treatment for depression: An evaluation of therapeutic components. *Journal of Clinical Psychology, 35,* 166–75.

Vitalo, R. (1969). Systematic desensitization manual for helper instruction and treatment procedure. In R. R. Carkhuff, *Helping and Human Relations: Volume 1, Selection and Training* (pp. 271–90). New York: Holt, Rinehart & Winston.

Watson, D. L. & Tharp, R. G. (1993). *Self-directed Behavior: Self-modification for personal adjustment* (6th ed.). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Wilson, G. T. (1989). Behavior therapy. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.), *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 241–82). Itasca, IL: Peacock.

Wolpe, J. (1958). *Psychotherapy by Reciprocal Inhibition.* Stanford: Stanford University Press.

Wolpe, J. (1973). *The Practice of Behaviour Therapy* (2nd ed.). Oxford: Pergamon Press.

Wolpe, J. & Lang, P. J. (1969). *Fear Survey Schedule.* San Diego, CA: Educational and Industrial Testing Service.

Wolpe, J. & Wolpe, D. (1988). *Life without Fear: Anxiety and its Cure.* Oakland, CA: New Harbinger Publications.

Zeiss, A. M., Lewinsohn, P. M. & Munoz, R. F. (1979). Nonspecific improvement effects in depression using interpersonal skills training, pleasant activity schedules, or cognitive training. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 47,* 427–39.

Zook, A. & Walton J. M. (1989). Theoretical orientations and work settings of clinical and counseling psychologists: A current perspective. *Professional Psychology: Research and Practice, 20,* 23–31.

ЧАСТЬ ШЕСТАЯ
Когнитивная и когнитивно-поведенческая

Глава 11
Социально-когнитивная теория

ТЕЗИСЫ

- Понимание сути как социальных, так и когнитивных процессов необходимо для понимания мотиваций, эмоций и действий. У людей имеются пять основных когнитивных способностей: символизации, предвидения, опосредования, саморегуляции и самоанализа. Люди взаимно детерминируют друг друга и детерминируются окружающей средой.

- Большая часть человеческого поведения заучивается посредством наблюдения за моделями. Научение через наблюдение включает в себя четыре главных процесса: проявление внимания, сохранение, продуцирование и мотивацию.

- Научение через последствия реакции является, главным образом, когнитивным процессом. Последствия реакции создают скорее ожидания, чем связи типа стимул — реакция. Дополнительные источники прогнозирующей информации могут быть косвенными (здесь для получения информации наибольшее значение имеют наблюдения за другими) и символическими (здесь акцент делается на выслушивании объяснений).

- **Три основные регулирующие мотивационные системы — это системы, базирующиеся на внешних, косвенных и самопродуцированных результатах. Саморегулирование поведения включает в себя самонаблюдение, оценочные процессы и самореактивные процессы (самоответ).**

- **Концепции личной эффективности являются наиболее важными для людей, стремящихся к действию. Осознание самоэффективности индивида — это суждение о способности данного человека достичь определенного уровня выполнения задач. Источником информации об эффективности является достигнутое при совершении действия, косвенный опыт, вербальное убеждение и физиологические состояния. Информация об эффективности обрабатывается когнитивно с различными степенями точности.**

- **Люди ставят перед собою цели, что приводит к нарушению равновесия; таким образом появляется мотивация для действия. Осуществление целей также важно для развития самоэффективности.**

- **Кратко описаны моделирование через участие, отличительные черты подхода к консультированию, разработанного на базе социально-когнитивной теории. Методы социально-когнитивной теории применяются при консультировании в сферах карьеры и развития, при формировании мотивации и развитии способности к достижению успеха в образовательной сфере, при формировании привычки к здоровому образу жизни.**

ВВЕДЕНИЕ

Название «социально-когнитивная теория» отражает признание как влияния социума на мысли и действия людей, так и большой роли когнитивных процессов в формировании мотиваций и эмоций и в совершении действий. Бандура является, прежде всего, академическим психологом, и его работы рассматриваются в данной книге по следующим причинам. Во-первых, Бандура «бросает вызов» Скиннеру, с другой точки зрения рассматривая принципы подкрепления. Во-вторых, работа Бандуры, посвященная научению через наблюдение, внесла большой вклад в понимание того, как у клиентов формируются полезное и вредное мышление и поведение. В-третьих, Бандура представляет и разрабатывает когнитивные концепции (такие, как концепция самоэффективности и концепция саморегулирования), которые заслуживают внимательного рассмотрения всеми консультантами. В-четвертых, Бандура является усердным исследователем, причем он регулярно знакомится с результатами исследований, проведенных другими специалистами. На его примере можно продемонстрировать, как результаты исследований информационно обогащают теорию.

Альберт Бандура

Альберт Бандура родился в 1925 году в Мундаре — на севере канадской провинции Альберта.

Бандура пришел в психологию случайно. Он ежедневно ездил в университет Британской Колумбии, являясь участником автопула (студенты договорились по очереди обеспечивать автомашину для доставки группы к месту учебы), у остальных членов которого занятия начинались раньше. Бандура записался на курс психологии, чтобы заполнить свободные ранние часы.

В 1949 году Бандура закончил учебу в университете Британской Колумбии, причем его специализацией была психология. В 1952 году он поступил в докторантуру по клинической психологии (возможность повышать квалификацию в докторантуре была предоставлена Бандуре Университетом штата Айова). После окончания докторантуры Бандура в течение года занимался по программе постдокторской интернатуры в Консультационном центре Вичиты. Затем он стал преподавать в Стэнфордском университете в Калифорнии и в 1964 году был назначен профессором. В 1974 году Бандура также был избран президентом Американской психологической ассоциации. Он получил множество наград, в том числе награду Американской психологической ассоциации за большой вклад в развитие психологической науки (в 1980 году).

В период жизни в штате Айова Бандура встретил на поле для гольфа Вирджинию, которая вскоре стала его женой. У них две дочери. Увлечениями Бандуры, помимо гольфа, являются пеший туризм (Бандура отдает предпочтение высокогорным районам калифорнийской Сьерры), посещение оперы и ресторанов.

Бандура опубликовал в журналах множество статей, в которых представлены результаты проведенных им исследований.

Основные темы этих статей следующие: моральное развитие; научение через наблюдение; формирование чувства страха; стратегии лечения с использованием метода моделирования через участника; влияние средств информации и когнитивного регулирования поведения, особенно механизмов человеческой активности (*agency*) и восприятия людьми своей эффективности при воздействии на события, которые имеют большое значение в их жизни.

Бандура написал книги: «Социальное научение и развитие личности» (*Social Learning and Personality Development*), эту книгу он написал в соавторстве с Ричардом Уолтерсом); «Принципы модификации поведения» (*Principles of Behaviour Modification*); «Агрессия: анализ с позиции социального научения» (*Aggression: A Social Learning Analysis*); «Теория социального научения» (*Social Learning Theory*); «Социальные основы мышления и поведения: социально-когнитивная теория» (*Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*); «Самоэффективность в меняющихся обществах» (*Self-efficacy in Changing Societies*) (данная книга вышла под редакцией Бандуры) и «Самоэффективность: тренировка контроля» (*Self-efficacy: The Exercise of Control*) (эта книга готовится к печати).

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Человеческая природа

У людей с рождения есть элементарные рефлексы, но люди не имеют врожденных репертуаров поведения и, следовательно, должны их приобрести в процессе научения. Биологические факторы, однако, ограничивают процесс научения. Например, гены и гормоны влияют на физическое развитие, от которого, в свою очередь, зависят потенциальные поведенческие возможности. Кроме того, существуют рудиментарные естественные способности, на основе которых посредством научения можно сформировать новые реакции (например, так происходит при развитии речи). Часто бывает трудно четко разделить поведение, основанное на опыте, и физиологическое влияние, поэтому представляется целесообразным анализировать детерминанты поведения, а не пытаться выделять такие категории поведения, как выученное и врожденное поведение. Человеческая природа обладает большим (ограниченным определенными биологическими факторами) потенциалом, который преобразуется при прямом и опосредованном приобретении опыта в самые разные формы.

Процесс мышления — это психонейронный процесс. Важно, однако, проводить различие между психологическими и биологическими законами. Следует избегать упрощенного редукционизма — урезания психологии до биологии, которая урезана до химии, урезанной, в свою очередь, до физики, представленной как наука, изучающая лишь законы движения атомных частиц. Психологи фокусируют свое внимание, например, на том, как лучше всего создавать системы верований (убеждений) и развивать личные способности. Решить эти проблемы невозможно, изучая лишь нейрофизические механизмы. Интересный вопрос — как люди активизируют происходящие в головном мозге процессы, которые выходят за пределы существующих когнитивных структур с целью порождения новых когнитивных событий и которые характеризуют проявления личностной активности.

Человеческие способности

В то время как распространенная ранее концепция классического обусловливания (и даже концепция оперантного обусловливания) может рассматриваться как модель типа S ➔ R, или стимул ➔ реакция, социально-когнитивная модель Бандуры — это, скорее, модель типа S ➔ O ➔ R, или стимул ➔ опосредованные организмом когнитивные процессы ➔ реакция. Но даже эта модель, состоящая из трех звеньев, не полностью соответствует представлению Бандуры о взаимодействии личностного обусловливания и обусловливания окружающей средой.

Ниже перечислены пять основных когнитивных способностей, которые характеризуют людей. Во-первых, люди обладают *способностью символизации*. Они могут преобразовывать свой опыт в символы и обрабатывать эти символы. Они могут создавать идеи, выходящие за пределы их сенсорного опыта. Тот факт, что люди способны *символизировать*, не обязательно означает, что они разумны. Мышление может быть и полезным, и вредным, в зависимости от качества навыков мышления людей и адекватности доступной им информации. Во-вторых, люди обладают *способностью предвидения*. В большинстве случаев регуляции поведения людей главную роль играет скорее предусмотрительность, чем реакция непосредственно на окружающую среду. Люди предвидят последствия своих действий и ставят перед собою цели. Предвидение — это не просто учет суммы имевших место ранее последствий, а результат размышлений.

В-третьих, люди обладают *способностью опосредования (викарной способностью)*. Фактически в основе человеческого научения лежит не прямой опыт, а наблюдения за поведением других людей и его последствиями. Опосредованное (викарное) научение сокращает время, которое требуется людям на приобретение необходимых навыков. Некоторые навыки, например языковые, являются настолько сложными, что маловероятно, чтобы им можно было научиться без использования моделирования. В-четвертых, люди обладают *способностью саморегуляции*. Они развивают внутренние стандарты, с помощью которых оценивают свое поведение. Такая самооценка влияет на поведение людей в дальнейшем. В-пятых, люди обладают *способностью самоанализа*. Способность рефлективного самоосознания является чисто человеческой. Люди могут анализировать свой опыт и оценивать адекватность своих мыслительных процессов. Наиболее важный и распространенный тип мышления, связанный с самонаблюдением, — это суждения людей о своей способности иметь дело с различными вариантами реальности.

Человеческая агентность и взаимный детерминизм

Человеческая агентность — это способность осуществлять самоуправление через контроль над собственными мыслительными процессами, мотивациями и действиями. Человеческая агентность концептуализирована в трех основных понятиях. Эти понятия следующие: автономная агентность (люди являются полностью независимыми агентами своих действий); механическая агентность (данная агентность базируется на детерминантах окружающей среды); взаимодействующая агентность (данная агентность возникает на основе двух других типов агентности и является моделью социально-когнитивной теории).

В основе взаимодействующей агентности лежит модель триадической взаимности. Взаимность связана с причинной обусловленностью трех факторов. Поведение (*B — behaviour*), когнитивные и личностные факторы (*P — person*) и влияние окружающей среды (*E — environment*) действуют как независимые взаимные детерминанты. На рис. 11.1 схематически изображена позиция взаимного детерминизма. «Влияния характеризуются различной избирательной силой и не оказываются одновременно» (А. Бандура, личное общение, 1 февраля 1994 года).

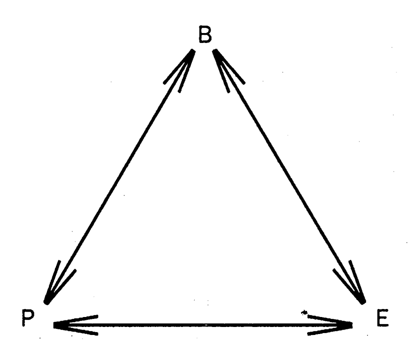


Рис. 11.1. Схематическое представление триадического взаимного детерминизма.

Хотя влияние окружающей среды исследовалось скрупулезно, значение личного контроля явно недооценивалось. Установлено, что формирование окружающей среды имеет как причины, так и следствия. Сторонники средового детерминизма, например Скиннер, являются непоследовательными, когда утверждают, что людьми управляют внешние события, и в то же самое время заявляют, что они используют технологию изменения поведения, позволяющую контролировать окружающую среду. Более того, психологические взгляды на детерминизм влияют на поведение. Например, личностные детерминанты в большей степени способствуют развитию самоуправляемой личности. В конечном счете человеческое поведение — это результат взаимодействия внешних событий и личных детерминант (в частности, генетического фонда), приобретенных умений, рефлективного мышления и самоинициативы. Люди свободны в той степени, в какой они способны оказывать влияние на самих себя и определять свои действия.

НОВОВВЕДЕНИЯ

Два главных способа научения — это научение через наблюдение и научение в действии. Рассмотрим отдельно каждый из этих двух способов.

Научение через наблюдение

Функции

В основном люди научаются человеческому поведению и когнитивным навыкам, наблюдая за моделями. Моделирование способствует обучению наблюдателей навыкам и правилам поведения. Моделирование также может тормозить и растормаживать поведение, уже присутствующее в поведенческих репертуарах людей, и облегчать реакции. Смоделированное поведение обеспечивает людей подсказками и примерами, на основе которых люди могут осуществлять уже имеющееся в их репертуарах поведе-

ние; смоделированное поведение также может вызывать эмоциональное возбуждение. Люди нередко чувствуют и ведут себя не так, как обычно, находясь в состоянии повышенного возбуждения. Кроме того, символическое моделирование формирует представления людей о социальной реальности посредством отражения человеческих отношений и деятельности.

Процессы

Научение предполагает обработку информации. Моделирование имеет такое большое значение потому, что влияет на этот процесс. Научение через наблюдение включает в себя четыре следующих основных процесса.

1. Проявление внимания. Если люди должны учиться, используя моделирование, важно, чтобы они обращали внимание на моделируемое поведение и точно воспринимали его. Один набор переменных внимания включает в себя характеристики стимулов моделирования, такие как пригодность, отчетливость (ясность), привлекательность и функциональная ценность моделируемого поведения. Другой набор переменных внимания включает в себя характеристики наблюдателя, такие как сенсорные способности, уровень возбуждения, привычки восприятия, имевшее место в прошлом подкрепление.

2. Сохранение. Для того чтобы моделирование было эффективным, оно должно запоминаться. Сохранение подразумевает либо образное хранение информации, либо (что имеет место гораздо чаще) кодирование смоделированных событий и превращение их в легко применимые вербальные символы. Материал, имеющий значение для наблюдателей и строящийся на основе полученного ими в прошлом опыта, запомнится с большей долей вероятности. В дальнейшем сохранению способствует или воображаемая репетиция смоделированного поведения, или фактическое осуществление его на практике. Когнитивные навыки и структуры наблюдателей могут усиливать сохранение. В сохранении определенную роль играет мотивация к обучению, хотя мотивационные стимулы являются скорее вспомогательными, чем необходимыми.

3. Продуцирование. На некоторой стадии символические представления смоделированного поведения, вероятно, потребуется перевести в эффективное действие. Наблюдателям необходимы точные когнитивные представления смоделированного поведения для того, чтобы эти представления можно было сравнивать с сенсорной обратной связью, формирующейся в результате совершения действий. Корректирующее моделирование является эффективным способом обеспечения обратной связи в тех случаях, когда наблюдатели демонстрируют недочеты при совершении действий. Переменные наблюдателя, влияющие на воспроизводство (репродукцию) поведения, включают в себя физические способности, наличие или отсутствие необходимых компонентов в репертуаре реакций, способность осуществлять корректирующую регулировку при испытании нового поведения.

4. Мотивация. Следует проводить четкое различие между научением и исполнением в связи с тем, что люди не мотивируются воплощать в действие все, чему они учатся. Наблюдатель, вероятнее всего, примет смоделированное поведение, если оно: а) приносит внешние выгоды, б) внутренне положительно оценивается, в) приносит пользу модели, и это можно наблюдать. Предвидение положительных и отрицатель-

ных результатов приводит к тому, что одни аспекты смоделированного поведения наблюдаются, а другие — игнорируются.

Моделирование мыслительных процессов

Люди могут научиться навыкам мышления, наблюдая за моделями. Однако скрытые мыслительные процессы часто неадекватно передаются моделируемыми действиями. Например, модель может решать проблему когнитивно, а наблюдатель видит только результирующие действия, не понимая процессов мышления, ведущих к совершению этих действий. Подход к научению когнитивным навыкам должен быть таким — следует иметь модели, которые вербализируют мысли, возникающие у них в процессе решения проблем. Целесообразно сочетать невербальное и вербальное моделирование. При этом невербальное моделирование позволяет проявлять внимание и удерживать его; кроме того, существует возможность передачи через открытое поведение дополнительного значения когнитивных процессов. Когнитивные навыки наблюдателей, вероятно, еще более улучшатся при наличии моделей, которые демонстрируют и действия, и процессы мышления, а не одни только действия.

Роль подкрепления

В соответствии с социально-когнитивной точкой зрения, научение через наблюдение не обязательно требует внешней награды (вознаграждения). Такое научение происходит через когнитивную обработку информации в ходе моделирования, причем до того, как наблюдатели осуществят какие бы то ни было реакции. Модель оперантного обусловливания Скиннера такова: научение через наблюдение достигается тогда, когда подкрепляются реакции, соответствующие действиям модели, не соответствующие же действиям модели реакции либо не вознаграждаются, либо наказываются, и поведение других становится стимулом для формирования соответствующих реакций. Однако это объяснение научения через наблюдение имеет недостатки. Наблюдатели могут исполнять моделируемое поведение не в той обстановке, в которой оно моделировалось. И модель, и наблюдатель могут не получить подкрепления. Моделируемое поведение может иметь место через несколько дней и даже недель. Таким образом, оперантная модель не в состоянии объяснить, как новые структуры реакции приобретаются через наблюдение.

Стимулы в научении через наблюдение играют главную роль скорее до, чем после моделирования. Например, внимание наблюдателей можно повысить, обещая награды за использование моделируемого поведения. Кроме того, ожидаемая награда может побуждать наблюдателей к символизации и повторению моделируемых действий. Стимулы являются скорее вспомогательными, чем необходимыми факторами.

Научение в действии

Научение в действии, или научение через опыт, распространено чрезвычайно широко. Существует различие между знанием и навыком. Во многих областях люди должны выходить за пределы структур знания, чтобы развивать навыки действия. Для раз-

вития навыков исполнения необходимо, чтобы люди имели точные концепции целевых навыков, которые соответствовали бы их попыткам осуществить эти навыки. Исполнение на практике дает возможность переводить знания в квалифицированное действие. Люди используют информацию, которую они извлекают из практики, для того чтобы вносить изменения в пространственные и временные характеристики исполнения до тех пор, пока то, что они делают, не начинает максимально соответствовать их когнитивной концепции квалифицированного исполнения.

Функции последствий реакции

Результаты исследований не дают оснований считать, что последствия реакций являются автоматическими «творцами» человеческого поведения. Социально-когнитивная теория рассматривает научение через последствия реакции как в значительной степени когнитивный процесс. Совершая действия на практике, люди испытывают положительные и отрицательные последствия своих действий. Однако процесс научения на этом не заканчивается, так как люди обращают внимание на результаты своих реакций. Таким образом, подкрепление не автоматически усиливает тенденцию реагировать, а делает это, изменяя информационные и мотивационные когнитивные переменные. Например, исследуя образцы последствий реакции, исполнители могут различать концепции и правила поведения. Если последствия реакции оцениваются высоко, это также мобилизует и усиливает поведение. Другими словами, последствия, вопреки механистическому представлению, определяют поведение в значительной степени через мысли, играющие роль посредников. Термин «подкрепление» вводит в заблуждение, поскольку подразумевает автоматическое реагирование и «усиление» реакций; здесь можно провести аналогию с вождением автомобиля, который при продолжающемся давлении на педаль акселератора может оказаться не способным на дальнейшее ускорение. Регулирование поведения — это концепция, имеющая определенные преимущества перед концепцией подкрепления.

Эффективность научения в действии

Люди не одинаково искусны в извлечении знаний из последствий реакции. Они отличаются по знанию и опыту, на основании которого можно выбирать или создавать правила для осуществления поведения на практике, если эти правила не являются легко доступными. Научение, вероятно, наиболее эффективно тогда, когда последствия следуют за действиями немедленно, регулярно и без усложняющих явлений. Научение оказывается более трудным тогда, когда одни и те же действия не всегда вызывают одинаковые последствия. Научение на практическом опыте не гарантирует, что будут разработаны наилучшие альтернативные способы действия. Научение, происходящее на основе последствий практического опыта, если оно вообще что-то дает, ведет к развитию лишь достаточных, а не оптимальных навыков. Люди склонны скорее принимать удовлетворительные решения, чем продолжать поиск чего-то лучшего.

Научение на основании последствий практического опыта может быть неэффективным само по себе. Если у людей недостаточно развиты определенные навыки, эти

навыки можно развить с помощью вербальных инструкций, из которых можно узнать, какие виды поведения являются наиболее функциональными. Кроме того, людей можно физически тренировать с целью побуждения их к совершению действий и к выполнению постепенно усложняющихся процедур моделирования. Как уже было отмечено ранее, социально-когнитивная теория рассматривает моделирование, ведущее к научению через наблюдение с использованием символических процессов, в качестве основного способа передачи новых способов поведения.

Прогнозирующее знание и предвидение

Для эффективного функционирования требуется, чтобы люди предвидели события и оценивали вероятные результаты различных действий. Последствия реакции создают ожидания или веру, а не связи типа стимул — реакция. Сигналы и стимулы приобретают прогнозирующую ценность в связи с последствиями реакции. Люди внимательно следят за теми аспектами окружающей среды, которые помогают им предсказывать последствия, и игнорируют те аспекты, которые этого не делают. Например, дети ведут себя в присутствии снисходительного родителя более вызывающе, чем в присутствии более требовательного родителя.

Знание последствий реакции и их прогнозирующей ценности создает возможности для совершения предусмотрительных действий.

Три взаимосвязанных источника — практический, символический и опосредованный — обеспечивают получение информации о последствиях, полезной для предсказания. Практическая информация извлекается из непосредственного переживания последствий реакции. Символическую информацию люди получают из объяснений, описывающих специфические обстоятельства, в которых будут иметь место положительные и отрицательные последствия реакции. Опосредованная информация приобретается в процессе наблюдения, в ходе которого определяется, с какими последствиями реакции сталкиваются другие. Для того чтобы сохранять прогнозирующую ценность сигналов, выученных вербально или символически, обычно требуется периодическое подтверждение через непосредственный опыт.

Создание точных прогнозирующих суждений требует внимания, памяти и интегративных когнитивных навыков. Часто людям приходится скрупулезно анализировать сбивающее с толку разнообразие сигналов, исходящих из окружающей среды, чтобы выделять те сигналы, которые имеют прогнозирующую значимость. После такого выделения необходимо оформлять соответствующие факторы в виде правил действия, которые можно обобщать. Большинство правил действия скорее передаются в процессе обучения, чем обнаруживаются через непосредственный опыт. Пояснительная обратная связь, обеспечивающая получение информации об условиях, при которых определенные последствия будут иметь место с достаточной долей вероятности, очень полезна при установлении прогнозирующих правил. Прогнозирующая точность людей может понизиться вследствие неправильного прочтения событий. Например, люди могут недооценивать угрозу, не замечать или неправильно воспринимать важные аспекты окружающей среды, слишком высоко оценивать достоверность своего знания.

РЕГУЛИРУЮЩИЕ ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

На человеческое поведение оказывают сильное регулирующее воздействие последствия реакции. Результаты влияют на поведение в основном посредством информативной и побудительной ценности. В основе трех важных регулирующих побудительных систем лежат внешние, опосредованные и самопроизводные результаты. Рассмотрим последовательно каждую из этих трех систем.

Внешние мотиваторы

На мотивацию поведения часто оказывают влияние внешние последствия. Существуют два основных класса мотиваторов — мотиваторы, имеющие биологическое основание, и мотиваторы, имеющие когнитивное основание. Мотиваторы биологического происхождения включают в себя физическую депривацию и физическую боль. Когнитивные мотиваторы действуют двумя главными способами. Во-первых, через ожидания будущих результатов. Одна категория ожиданий результата связана с материальными стимулами, например с пищей и физической болью. Другая категория связана с сенсорными стимулами, например с новыми приятными или неприятными ощущениями. Следующая категория имеет отношение к социальным стимулам, например к одобрению и неодобрению. Еще одна категория связана с символическими стимулами, например с деньгами, оценками, званиями. Кроме того, люди могут мотивироваться стимулами деятельности (занимаясь тем видом деятельности, который они предпочитают), статусом и стимулами власти. Второй главный способ действия когнитивных мотиваторов — через внутренние стандарты людей и самооценку, связанную с этими стандартами.

Мотиваторы опосредования

Способность людей к символизации позволяет им регулировать свои действия на основе знания, полученного в результате наблюдения за последствиями реакций других людей. Так же как и результаты, полученные в процессе приобретения непосредственного опыта, результаты, полученные при наблюдении, могут изменять поведение. Кроме того, результаты, полученные при наблюдении, могут изменять ценность внешних стимулов. Например, люди, наблюдающие, как других за подобные действия хвалят сильнее, сочтут похвалу за собственные действия менее вознаграждающей.

Наблюдение вознагражденного поведения других людей повышает вероятность того, что наблюдатели станут вести себя подобным образом. Кроме того, вознагражденное моделирование вообще более эффективно при создании подобных образцов поведения, чем просто моделирование. Наблюдение наказанного поведения других уменьшает вероятность того, что наблюдатели станут действовать точно так же, хотя обеспечение конструктивных альтернатив — более эффективный способ сдерживания нежелательного поведения.

Ряд механизмов связывают результаты, полученные при наблюдении последствий реакций других людей, с мыслями, чувствами и действиями наблюдателей. Наблюдение опосредованных последствий дает информацию о видах действий, которые, по всей вероятности, будут иметь положительные или отрицательные последствия. Эта информационная функция лежит в основе мотивационной функции — наблюдатели начинают ожидать, что они получат подобные последствия при выполнении подобных действий. Эмоциональное возбуждение — следующая функция наблюдения опосредованных последствий. Наблюдатели узнают, что может причинять удовольствие, а что — страдание. Однако многие дисфункциональные страхи и поведение избегания формируются, полностью или частично, именно на основании неприятного опосредованного опыта. Наблюдатели также могут проникнуться антипатиями других людей. Наконец, наблюдение опосредованных последствий может отражать оценочную функцию. Например, ценности и внутренние стандарты поведения наблюдателей могут быть в значительной степени изменены в результате наблюдения реакции других людей на их собственное поведение, соответствующее личным стандартам.

Мотиваторы саморегуляции

Человеческое поведение в основном осуществляется без непосредственного вознаграждения. Многие действия направлены на получение результатов в будущем, и люди предвидят будущие достижения и потери. Они должны определять руководящие принципы и мотиваторы для действий, которые ведут к отдаленным достижениям. Способность людей к символизации и самореагированию позволяет им устанавливать внутренние стандарты поведения и оценивать самих себя с помощью этих стандартов. Таким образом, эти внутренние стандарты могут действовать как внутренние стимулы.

Саморегуляция поведения включает в себя три подпроцесса: самонаблюдение, оценочный процесс и самореагирование.

1. Самонаблюдение. Самонаблюдение обеспечивает получение информации, необходимой для установления реалистических стандартов исполнения и для оценки поведения. Самонаблюдение не всегда надежно, так как уровень внимания, характер настроения и возникшие ранее представления людей о самих себе могут влиять на точность самонаблюдения. Существует ряд оценочных измерений, с помощью которых можно измерить поведение. Например, писательскую деятельность можно измерить, учитывая количество, качество и оригинальность написанного. Социальное поведение может быть измерено с учетом таких аспектов, как общительность или отклонение от нормы. Эти «объективные» оценочные измерения изменяются в соответствии с характером деятельности. Когда люди внимательно наблюдают за своими действиями, они часто ставят перед собой постепенно усложняющиеся цели, связанные с усовершенствованием. Самонаблюдение, или самослежение (самоконтроль), часто выявляет самореактивные влияния, и его нелегко отделить от других субпроцессов саморегулирования.

2. Оценочный процесс. Одного наблюдения поведения недостаточно для изменения этого поведения. Для того чтобы измениться, индивид должен оценить положительность или отрицательность своего поведения. Один из аспектов оценочной подфункции касается развития личных стандартов. Социальные влияния на развитие лич-

ных стандартов включают в себя непосредственное обучение, оценочные реакции других людей на поведение данного человека и личные стандарты, моделируемые другими людьми. Существуют следующие способы определения адекватности личных стандартов — сравнение со стандартными нормами, социальное сравнение с поступками других и самосравнение (сравнение своих действий, совершаемых в настоящий момент, с предыдущими действиями). Люди с большей вероятностью будут выносить суждения о поведении в тех областях, которые важны для них, чем в тех областях, которые имеют для них небольшое значение. На оценку людьми своего поведения влияет установление ими причин своих поступков. Например, человек, вероятно, станет гордиться своим достижением, если он будет считать, что добился успеха благодаря собственным способностям и усилиям.

3. Самореагирование. Личные стандарты и оценочные навыки позволяют людям оказывать самореактивное влияние на свое поведение. Люди занимаются деятельностью, которая ведет к возникновению положительных самореакций, и избегают деятельности, ведущей к возникновению отрицательных самореакций. Личные стандарты влияют на поведение, главным образом, через мотивационную функцию, благодаря которой люди стремятся достигать требуемого исполнения. В некоторых областях поведения личные стандарты относительно устойчивы. Однако при развитии навыков и поиске лучшего люди склонны постепенно повышать стандарты, когда для решения более ранних проблем приняты соответствующие меры. Люди также реагируют на ощутимые внутренние мотиваторы. Например, если у людей сформированы соответствующие поведенческие навыки, они могут находить свободное время, делать перерывы в работе с целью расслабления, периодически развлекаться. Для многих людей самопобудители являются более сильными мотиваторами, чем внешне организованные стимулы. Дисфункциональными самооценочными системами обычно бывают такие системы, которые характеризуются чрезвычайно жесткими стандартами, вызывающими у индивидуума депрессию и ощущение собственной никчемности.

Способность людей преднамеренно влиять на свое поведение через самопродуцируемые последствия делает возможным самоуправление, хотя и в пределах границ взаимного детерминизма. В процессе приобретения опыта люди развивают навыки контроля поведения, например, учатся определять, как и что следует наблюдать. При регулировании поведения через самореагирование стимулы поступают из двух источников. Во-первых, имеются условные, или краткосрочные, стимулы, которые обеспечивают определение руководящих принципов действия. Во-вторых, имеются более долгосрочные стимулы, необходимые для собственного изменения в соответствии с внутренними стандартами. Получение личных выгод, таких как повышение доходов в связи с развитием профессиональных навыков или уклонение от дискомфорта благодаря регулированию потенциально отвратительного поведения, лежит в основе одного из источников поддержки самоориентированности. Получение социальной награды и наблюдение за другими социально вознаграждаемыми людьми составляют основу другого источника поддержки. Еще один источник поддержки основывается на наблюдении за тем, как другие справляются с поставленными задачами благодаря своей приверженности личным стандартам. Отрицательные санкции, например критика снижения стандартов реального поведения, могут также способствовать сохранению личных стандартов. Определенные контексты окружающей среды также могут поддерживать

приверженность личным стандартам, например некоторые люди высоко оценивают стандарты поведения. Наказание, наложенное на самого себя, например самокритика, может также способствовать поддержанию приверженности личным стандартам. Самонаказание может обеспечивать средства для прекращения негативного размышления и для ослабления отрицательных реакций других людей.

САМОЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЦЕЛИ

Определение самоэффективности

Концепции личной эффективности являются чрезвычайно важными. Необходимо не только знать, что следует делать. Для того чтобы на практике осуществлять умелое поведение, людям необходимо как обладать необходимыми навыками, так и верить в эффективность их использования. Суждения о личной эффективности отличаются от ожиданий результата реакции. Осознанная самоэффективность определяется как «суждение о способности достичь определенного уровня исполнения» (Bandura, 1986, p. 391). Ожидания результата — это суждения о вероятных последствиях данного поведения. Суждение о возможности подпрыгнуть на шесть футов — это суждение об эффективности, а ожидаемое социальное признание прыжка на шесть футов — это ожидание результата. Результаты — это последствия действий, а не действия сами по себе.

Величина, универсальность и сила — три основных измерения, характеризующие ожидания эффективности (Bandura, 1977). Ожидания эффективности могут изменяться в соответствии с величиной, или уровнем трудности, задач; например, индивид может быть уверен в успешном выполнении скорее легких, чем трудных задач. Об универсальности можно судить по тому, в какой степени можно ожидать проявления мастерства за пределами конкретной обсуждаемой ситуации. Ярко выраженные личные ожидания мастерства остаются постоянными, несмотря на разочаровывающий опыт.

Функция и результаты самоэффективности

От веры в эффективность зависит то, как люди действуют разнообразными способами. Концепции личной эффективности затрагивают выбор поведения; например, ведется поиск ответа на вопрос «Что делать?». Осознанная эффективность может способствовать занятию какими-то видами деятельности, в то время как осознанная неэффективность может вызывать у людей стремление избегать потенциально обогащающего опыта. Крайние неправильные суждения об эффективности дисфункциональны. Возможно, наиболее функциональны такие суждения об эффективности, которые слегка преувеличивают то, что человек может сделать в любой данный момент.

От веры в эффективность также зависит, какие усилия прилагает индивид и как долго он упорствует, столкнувшись с неудачами и трудностями. В отличие от неуве-

ренности в себе, сильная вера в самоэффективность повышает способность людей быстро восстанавливать физические и душевные силы при выполнении трудных задач, а также повышает их жизнеспособность. Кроме того, вера в эффективность влияет на то, как люди думают и чувствуют. Люди, считающие себя неэффективными при выполнении требований окружающей среды, склонны преувеличивать личные недостатки, такие люди быстро приходят в уныние и сдаются при столкновении с трудностями. Те люди, которые высоко оценивают собственную эффективность, хотя и могут быть временно деморализованы неудачами, скорее всего продолжат выполнение поставленной задачи и приложат большие усилия, если им сразу не удастся достигнуть цели. При совершении энергичных усилий, в случаях, когда требуется поддержание высокого уровня энергии, имеет значение именно сила осознанной самоэффективности. Приверженцы традиционной бихевиористской теории должны ответить на следующий вопрос: «Как организмы, способные прогнозировать будущее, оказываются неспособны повлиять на самих себя?». Люди могут творить собственное будущее, а не просто предсказывать его.

Осознанная эффективность может положительно влиять на развитие субнавыков (более простых навыков), необходимых для выполнения сложных задач, в то время как осознанная неэффективность может замедлять развитие субнавыков. Осознанная эффективность может ограничиваться поведением и подавляющими влияниями на стимулы. Люди могут обладать необходимыми субнавыками и самоэффективностью, но не иметь никаких стимулов для их использования. Эффективным людям также может быть недостаточно имеющихся материальных и финансовых ресурсов. Быть уверенным в своей эффективности может быть особенно трудно при приобретении когнитивных навыков, поскольку часто то, что требуется, не удается точно определить в процессе наблюдения. Иногда вера людей в эффективность оказывается недостаточно сильной из-за совершения дефектных когнитивных действий; например могут иметь место неадекватное восприятие обратной связи и дефекты памяти.

Источники информации о самоэффективности

Ниже описаны четыре важных источника информации о самоэффективности. При использовании любого метода консультирования можно работать с одним или с несколькими источниками.

Достижение в действии. Личный опыт достижения успеха лежит в основе наиболее фундаментального источника ожиданий эффективности. Успех повышает ожидания эффективности, в то время как повторные неудачи снижают их. Однажды возникнувшая, усиленная вера в эффективность имеет тенденцию к генерализации, особенно в ситуациях, подобных тем ситуациям, в которых эта вера возросла.

Опосредованный опыт. Ожидания эффективности могут измениться при наблюдении за другими людьми и обнаружении при этом положительных и отрицательных последствий их поведения. Ожидания эффективности, вызванные моделированием, обычно слабее тех ожиданий, которые вызваны успешным выполнением задачи. Моделирование воздействует на веру в эффективность двумя способами (A. Bandura, личное общение, 1 февраля 1994 года). Во-первых, наблюдатели делают выводы из моделируемых успехов и неудач. Наблюдение за тем, как подобные им люди преуспевают, не

прекращая усилий, повышает веру наблюдателей в свои способности. Однако вид неудачи, которую потерпели другие люди, несмотря на прилагаемые ими усилия, снижает мнение наблюдателей о собственной эффективности и подрывает их мотивацию. Во-вторых, компетентные модели передают свои знания и обучают наблюдателей эффективным навыкам и стратегиям, позволяющим управлять окружающей средой. Приобретение лучших навыков повышает осознанную самоэффективность.

Вербальное убеждение (уговаривание). Вербальное убеждение, например советование, увещевание, может также влиять на самоэффективность. Уговаривание может быть наиболее полезно тогда, когда людей убеждают изо всех сил постараться преуспеть, что, в свою очередь, увеличивает их веру в эффективность. Однако внушение нереалистичной уверенности в эффективность, не подтвержденной успешной практической реализацией, может принести больше вреда, чем пользы.

Физиологическое состояние. Физиологическое и эмоциональное состояния влияют на веру в эффективность тремя способами. Во-первых, когда люди напряжены и встревожены, их физиологическое состояние и эмоциональное возбуждение могут негативно влиять на их ожидания эффективности. Крайнее возбуждение обычно расстраивает деятельность и таким образом понижает ожидания эффективности, которые, следовательно, оказываются в какой-то мере основанными на сниженном уровне исполнения. Подходы, которые снижают истощающее эмоциональное возбуждение, обусловленное субъективными опасениями, могут повышать как веру в эффективность, так и уровень исполнения. Осознанная самоэффективность в управлении мыслями благотворно влияет на когнитивно порожденное возбуждение. В случаях, когда интенсивность аверсивных (вызывающих негативное отношение) когнитивных процессов может контролироваться, осознанная эффективность или неэффективность в управлении мыслями прочно связана с уровнем тревоги.

Во-вторых, настроение влияет на оценку людьми их личной эффективности: приподнятое настроение повышает осознанную эффективность, угнетенное настроение понижает ее. В-третьих, в деятельности, предполагающей наличие силы и выносливости, люди рассматривают усталость, боль и страдания как признаки слабой физической эффективности.

Информация об эффективности, полученная из практических, опосредованных, убеждающих и физиологических источников, обрабатывается когнитивно. Существует различие между информацией, передаваемой событиями окружающей среды, и информацией, которая отобрана, взвешена и интегрирована в суждения о самоэффективности. Когнитивная обработка информации об эффективности включает в себя два отдельных процесса: во-первых, отбор информации, имеющей отношение к эффективности, и, во-вторых, тщательное рассмотрение и интеграция этой информации. В том, что касается практической информации, не существует прямой зависимости между качеством или исполнением и осознанной самоэффективностью. Даже при хорошем исполнении самоэффективность может быть невысокой. Влияние исполнения на самоэффективность зависит от таких факторов, как трудность поставленной задачи, количество затраченных усилий и объем полученной извне помощи.

Что касается опосредованной информации об эффективности, то наблюдатели могут посчитать, что модели, подобные им или слегка превосходящие их по способностям, обеспечивают наиболее обоснованную сравнительную информацию. Действенность же

убеждающей информации об эффективности зависит от того, как уговоренные реципиенты оценивают тех, кто их уговаривал. Физиологическая информация об эффективности также обрабатывается когнитивно. При этом имеют значение источники и уровень возбуждения, а также как возбуждение воздействовало на исполнение в прошлом.

Функции целей

Личная деятельность или межличностное регулирование поведения оказывают влияние через два источника мотивации когнитивного происхождения. Это, во-первых, предусмотрительность (предвидение), а во-вторых, постановка цели с самооценочными реакциями на поведение. Бандура (Bandura, 1989) отмечает: «Человеческая мотивация зависит как от *продуцирования несоответствия*, так и от *снижения несоответствия*. Необходим и *проактивный контроль*, и *реактивный контроль, или контроль обратной связи*» (p. 1179–1180). Первоначально люди мотивируют себя посредством установления стандартов, или уровней исполнения, которые вызывают нарушение равновесия, а затем стремятся достичь этих уровней. Контроль обратной связи предполагает последующее корректирование усилий с целью достижения желательных результатов. Цели действуют как мотиваторы, определяя условия для самоудовлетворенности исполнением.

Кроме того, цели важны для развития самоэффективности. Цели обеспечивают людей стандартами, необходимыми для оценки их способностей. Особенно полезно ставить постепенно усложняющиеся краткосрочные промежуточные цели (субцели). Такие субцели обеспечивают стимулы для действия; кроме того, когда эти субцели уже достигнуты, они дают информацию об эффективности и порождают уверенность, необходимую для того, чтобы упорствовать в дальнейшем. Осознанная неэффективность может заставлять людей снижать цели и таким образом понижать неудовлетворенность поведением, которое соответствует более низким стандартам.

ПРАКТИКА

Моделирование через участие

Бандура оказал сильное влияние на развитие консультирования, так как он подчеркнул важность научения через наблюдение и подробно описал связанные с ним процессы. Возможно, основным вкладом Бандуры в консультирование является разработанная им концепция моделирования через участие. В этом подходе особое значение придается выполнению *in vivo (в естественных условиях)* вызывающих страх задач, причем успешное выполнение этих задач рассматривается как средство, в первую очередь необходимое для психологического изменения. Моделирование через участие включает в себя ряд стадий. Во-первых, *консультанты неоднократно моделируют* вызывающие страх действия. Например, консультанты могут заниматься со змеями или

собаками, чтобы показать клиентам свои успешные действия, а также отсутствие пугающих последствий. Во-вторых, *выполнение задач вместе с консультантами* может помочь клиентам начать совершать действия, которые представляются им чересчур угрожающими, чтобы совершать их в одиночку. Консультанты, которые действуют как руководители и как специалисты, снижающие уровень тревоги, выбирают из иерархии все более и более сложные промежуточные задачи.

В-третьих, *консультанты могут вводить вспомогательные средства для индуцирования реакции* или защитные условия, снижающие ожидания вызывающих страх последствий, и таким образом помогать клиентам выполнять желательные задачи. Например, при лечении фобии, связанной со змеями, можно использовать следующие вспомогательные средства для индуцирования реакции: модель, надежно удерживающую змею за голову и за хвост, использование защитных перчаток, демонстрацию змеи меньшего размера. В-четвертых, *консультанты постепенно убирают поддержку исполнения*, чтобы гарантировать, что клиенты смогут эффективно функционировать без посторонней помощи. В-пятых, *у клиентов может быть период самоуправляемого исполнения*. Во время этого периода клиенты самостоятельно взаимодействуют с вызывающими страх объектами. На начальном этапе периода самоуправляемого исполнения консультанты могут оставаться в одной комнате с клиентами. Позже консультанты могут уходить в другое помещение; иногда они наблюдают за клиентами с помощью зеркал. Идея заключается в том, что осознанная самоэффективность в наибольшей степени усиливается независимыми достижениями, благодаря которым клиентам становится ясно, что достигнутый успех обусловлен их способностью самостоятельно справляться с вызывающими страх ситуациями.

Другие применения

Применение социально-когнитивной теории перспективно в сфере консультирования, связанного с карьерой и развитием. Данная теория помогает клиентам понимать механизмы различных воздействий и определять эти воздействия. Например, к понятию «вера в самоэффективность» целесообразно обращаться тогда, когда волевые женщины рассматривают возможность нетрадиционной женской деятельности. Лент и Хэккетт (Lent, Hackett, 1987) отмечают: «Уверенность в самоэффективности позволяет заранее определять важные показатели начального поведения в карьере, такие как выбор основных предметов в колледже, выбор областей академической деятельности. Однако полученные данные не всегда являются однозначно благоприятными» (р. 362). Принимая во внимание четыре источника информации об эффективности, консультанты, специализирующиеся в области карьеры, могут проектировать более эффективные индивидуальные и групповые воздействия для представителей обоих полов.

В сфере образования консультанты могут работать над развитием осознанной самоэффективности учащихся, учителей, профессорско-преподавательского состава и родителей с целью повышения мотивации и улучшения академических достижений. Консультанты могут работать и с клиентами индивидуально и с группами, и в качестве советников. Управляемое мастерство — основное средство культивирования когнитивных умений. Управляемое мастерство во многом сходно с моделированием через участие, описанным выше. Управляемое мастерство включает в себя использование

когнитивного моделирования и учебных вспомогательных средств с целью передачи соответствующих знаний и навыков посредством постепенных шагов, а также управляемое использование когнитивных стратегий при решении разнообразных проблем (Bandura, 1986,1993). Хотя у консультантов не всегда есть знания и время, необходимые для составления конкретных учебных инструкций, они все же могут помогать преподавателям составлять и реализовывать учебные планы, которые будут способствовать развитию осознанной самоэффективности студентов.

В сфере здоровья консультанты могут разрабатывать методы самоуправления, основанные на социально-когнитивной теории. Например, консультанты могут помогать людям приобретать и сохранять привычки, способствующие укреплению здоровья, и избавляться от привычек, вредных для здоровья. Таким образом, социально-когнитивная теория обеспечивает консультантов различными подходами и методами, которые можно использовать с целью повышения осознанной самоэффективности и эффективности, как своей собственной, так и своих клиентов.

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Почему Бандура использует термин «социально-когнитивная теория» для определения предложенной им теоретической схемы?
2. Какие пять человеческих когнитивных способностей выделяет Бандура и какое значение имеют эти способности?
3. Что означает термин «триадический взаимный детерминизм»?
4. Каковы функции научения через наблюдение?
5. Опишите каждый из процессов научения через наблюдение.
6. Что такое практическое научение и каковы в нем функции последствий реакции?
7. В чем различие между мотиваторами биологического происхождения и мотиваторами когнитивного происхождения? Приведите примеры тех и других мотиваторов.
8. Опишите каждый из процессов саморегулирования поведения.
9. В чем различие между суждением о личной эффективности и ожиданием результата реакции? Проиллюстрируйте свой ответ одним или несколькими примерами.
10. Как влияет на людей их вера в эффективность?
11. Опишите каждый из источников информации об эффективности.
12. Какова роль когнитивной обработки в вынесении суждений о личной эффективности?
13. Как постановка целей влияет на поведение и самоэффективность?
14. Опишите каждый из шагов в моделировании через участие.

Вопросы для самоанализа

1. Определите значимую деятельность или когнитивный навык, которым вы научились, наблюдая одну или более моделей. Опишите процессы, благодаря которым научение через наблюдение позволило приобрести данный навык.
2. Приведите примеры имеющихся у вас в настоящее время внутренних стандартов, которые являются: а) функциональными при оказании вам помощи в регулировании поведения; б) дисфункциональными.

3. Приведите один или несколько примеров (из вашей собственной жизни), которые иллюстрировали бы различия между ожиданием эффективности и ожиданием результата.
4. Опишите влияние и последствия вашей веры в эффективность, рассмотрев какую-нибудь важную область вашей жизни.
5. Приведите пример (из собственной жизни) каждого из источников информации об эффективности.
6. Считаете ли вы, что моделирование через участие можно было бы применить к какой-нибудь вашей проблеме? Если это так, то каким образом это можно было бы сделать?
7. Как повлияли работы Бандуры на понимание вами вашей жизни?
8. Как повлияли работы Бандуры на ваше мнение о консультировании и на то, как вы им занимаетесь?

Библиография

Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1989). Human agency in social cognitive theory. *American Psychologist, 44,* 1175–84.

***

Bandura, A. (1969). *Principles of Behavior Modification*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Bandura, A. (1973). *Aggression: A Social Learning Analysis*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1976). Self-reinforcement: theoretical and methodological considerations. *Behaviorism, 4,* 135–55.

Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioural change. *Psychological Review, 84,* 191–215.

Bandura, A. (1993). Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning. *Educational Psychologist, 28 (2),* 117–48.

Bandura, A. (Ed.) (in press). *Self-efficacy in Changing Societies*. New York: Cambridge University Press.

Bandura, A. (in preparation). *Self-efficacy: The Exercise of Control*. New York: Freeman.

Bandura, A., Adams, N.E. & Beyer, J. (1977). Cognitive processes mediating behavioural change. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 125–39

Bandura, A., Jeffery, R. W. & Wright, C. L. (1974). Efficacy of participant modelling as a function of response induction aids. *Journal of Abnormal Psychology, 83,* 56–64.

Bandura, A., Jeffery, R. W. & Gadjos, E. (1975). Generalizing change through participant modeling with self-directed mastery. *Behaviour Research and Therapy, 13,* 141–52.

Bandura, A. & Walters, R. (1963). *Social Learning and Personality Development*. New York; Holt, Rinehart & Winston.

***

Evans, R. I. (1989). *Albert Bandura: The Man and His Ideas: A Dialogue*. New York: Praeger.

Lent, R. W. & Hackett, G. (1987). Career self-efficacy: Empirical status and future directions. *Journal of Vocational Behavior, 30,* 347–82.

Глава 12
Рационально-эмотивное поведенческое консультирование

ТЕЗИСЫ

- **Рационально-эмотивное поведенческое консультирование (*rational emotive behaviour counselling* — REBC — РЭПК) является не чисто интеллектуальным подходом; в нем делается акцент на взаимодействии чувства, поведения и когнитивного процесса.**

- **Фундаментальными человеческими целями являются выживание, свобода от боли и счастье. Когниции людей могут быть горячими, теплыми или холодными, а их ощущения могут быть адекватными или неадекватными. Люди биологически склонны и к актуализации самих себя, и к пребыванию в иррациональном состоянии, а также, в некоторой степени, к свободному выбору.**

- **Эллис расширил свою АУП (*ABC*) теорию личности до ЦАУПДЭ (GABCDE) теории, где: Ц — цели (*G — goals*); А — активизирующие события (активаторы) (*A — activating events*); У — убеждения рациональные и иррациональные (*B — beliefs*); П — последствия, эмоциональные и поведенческие (*C — consequences*); Д — дискутирование по поводу иррациональных установок (*D — disputing*) и Э — эффективная новая философия (*E — effective new philosophy*).**

- **Преследуя свои цели (Ц), люди сталкиваются с несоответствующими эмоциями и обреченным на провал поведением в П, потому что они имеют жесткие требующие, в противовес предпочитающим, установки в У по отношению к активизирующим событиям в А. Кроме того, у людей имеются производные жестких требующих установок (*demanding beliefs*), например внушение страха «Я не смогу этого выдержать-ит» (по типу отит, менингит), чувство бесполезности, предсказание постоянной неудачи.**

- **Люди не только имеют врожденную склонность к иррациональности, но и приобретают иррациональные установки, частично в процессе социального научения, частично в связи с тем, что они не развивают и не упражняют свою способность к рациональному выбору.**

- **Основные причины, по которым люди упорствуют в сохранении иррациональных установок, следующие: наличие биологической тенденции к иррациональности, эмоциональная сила убеждений, недостаточное развитие научного мышления, наличие последствий подкрепления, акцент на ужасном прошлом, существование нереалистичных установок относительно изменения, недостаточная проверка правильности установок посредством действия.**

- **РЭПК имеет две цели: оказание помощи клиентам в устранении эмоциональных блоков и расстройств и оказание им помощи в превращении в более полно функционирующих, или самоактуализирующихся, индивидов. РЭПК способствует замене ригидного и жестко требующего мышления предпочитающим. Лечение и изменение могут быть «неэлегантными», ведущими к удалению симптома, или «элегантными», порождающими эффективную новую философию.**

- **Консультант РЭПК — это преподаватель (учитель), который использует разнообразные когнитивные, эмоциональные и поведенческие методы с целью оказания клиентам помощи в рассмотрении с различных позиций (Д) их иррациональных установок и их производных таким образом, чтобы клиенты могли развивать эффективную новую философию (Э).**

- **Научный спор (проверка сомнением) — главная когнитивная техника обсуждения. Эмотивные методы дискутирования включают в себя энергичное обсуждение и создание рационально-эмотивных мысленных образов. Поведенческие методы дискутирования связаны с заданиями, которые подвергают сомнению однозначную требовательность (*demandingness*), с упражнениями, способствующими преодолению стыда, и с обучением навыкам. Консультанты также помогают клиентам решать реальные проблемы, возникшие в их жизни.**

- **Консультанты, практикующие РЭПК, стремятся помогать клиентам сохранять изменения, делают главный упор на работе и практике, предлагают до-**

машние задания, помогают клиентам в случае срыва вновь обращаться к АУП, а затем обсуждать иррациональные установки, которые заставляют их возвращаться к предыдущему поведению.

- **Кроме того, РЭПК применяется при групповом консультировании, брачном и семейном консультировании, а также в сфере психологического образования.**

ВВЕДЕНИЕ

В 1955 году Эллис разработал новый подход и назвал его рациональной терапией (РТ). В 1961 году он изменил название на рационально-эмотивную терапию (РЭТ). В 1993 году Эллис (Ellis, 1993a) еще раз изменил название на рационально-эмотивно-поведенческую терапию (РЭПТ). Под «рациональным» Эллис имеет в виду когнитивную способность, которая эффективна главным образом при оказании самопомощи, а не когнитивную способность, которая является эмпирически и логически обоснованной. Эллис отмечает, что он хотел использовать определение «когнитивное» с самого начала, так как многие люди слишком ограничивают смысл определения «рациональное», обозначая им интеллектуальное или логико-эмпирическое. Рациональность людей основывается на здравом определении того, какому из желаний или предпочтений целесообразно следовать, поэтому рациональность связана с эмоциями и чувствами (Ellis, 1990).

Эллис ввел слово «поведенческий» в название своего подхода ради точности. С самого начала большое внимание уделялось поведению наряду с познавательной способностью и эмоцией. Эллис пишет: «Итак, для того чтобы исправить совершенные мною в прошлом ошибки и отразить самую суть, я теперь буду называть свой подход рационально-эмотивно-поведенческой терапией (РЭПТ)» (Ellis, 1993a, p. 258).

Эллис (Ellis, 1989a) проводит различие между общей РЭПТ и предпочитающей РЭПТ. Общая РЭПТ — это фактически то же самое, что когнитивно-поведенческая терапия, и нацелена она на обучение клиентов рациональному, или адекватному, поведению. Предпочитающая РЭПТ включает в себя общую РЭПТ; кроме того, консультанты, практикующие предпочитающую РЭПТ, учат клиентов обсуждать иррациональные идеи и пагубное поведение и использовать мощные когнитивно-эмотивно-поведенческие методы с целью оказания самопомощи. В этой главе внимание читателя фокусируется на предпочитающей РЭПТ, которая далее будет называться рационально-эмотивно-поведенческим консультированием (РЭПК).

Альберт Эллис

Альберт Эллис родился в 1913 году в Питтсбурге, штате Пенсильвания, и вырос в Нью-Йорке. У него были младшие брат и сестра. Отец Эллиса большую часть времени

проводил вне дома. Его мать-еврейка смотрела на это сквозь пальцы и «думала больше о собственных удовольствиях, чем о благополучии своих детей» (Ellis, 1991a, p. 3). Когда Эллису было 12 лет, его родители развелись. В детстве Эллис получил и другую сильную травму: в возрасте четырех с половиной лет он чуть не умер от тонзиллита, осложнившегося нефритом, и в течение последующих нескольких лет мальчик часто попадал в больницу. В детстве и юности Эллис был необычайно застенчив, он был сосредоточен на себе и очень боялся говорить публично. Однако он хорошо учился в школе; Эллис научился решать проблемы и извлекать максимальную пользу из событий, происходивших в его трудном детстве. Например, когда Эллису было 19 лет, он сотни раз заставил себя завести разговор с девушками, прогуливавшимися в Ботаническом саду Бронкса, для того чтобы преодолеть свою застенчивость, особенно сильно проявлявшуюся при общении с женщинами (Dryden, 1989).

В 1934 году, несмотря на свою раннюю мечту стать Великим Американским Романистом, Эллис получил степень бакалавра по руководству бизнесом в Университете Нью-Йорка. После окончания университета Эллису пришлось заниматься подбором новых брюк к еще к годным к носке старым пиджакам; через некоторое время он был назначен начальником отдела кадров фирмы, торгующей подарками и галантереей. Эллис посвящал большую часть своего свободного времени литературной деятельности. Однако он столкнулся с трудностями при попытке опубликовать свои повести и романы; отчасти поэтому Эллис обратился к научной литературе и прежде всего сосредоточился на темах, имеющих отношение к «сексульно-семейной революции».

Обнаружив, что консультирование ему нравится так же, как и писательский труд, Эллис в 1942 году поступил на курсы клинической психологии в Университет Колумбии. В 1943 году он получил степень магистра. Вскоре после этого Эллис открыл небольшую частную практику. В основном он занимался брачным консультированием и консультированием, связанным с вопросами секса. В 1947 году Эллис получил докторскую степень в Университете Колумбии, закончив написание диссертации, посвященной составлению и использованию личностных вопросников; начатая ранее работа над диссертацией, посвященной теме любви, была приостановлена на начальном этапе в связи с выдвижением цензорами жестких требований. Эллис поставил перед собою цель — стать выдающимся психоаналитиком. Для того чтобы приблизиться к своей цели, он прошел через обучающий анализ с аналитиком из группы Карен Хорни и затем начал заниматься психоанализом под руководством своего преподавателя. С 1948 по 1952 год Эллис работал в Клинике психической гигиены Нью-Джерси, сначала как главный психолог Диагностического центра штата Нью-Джерси, а затем как главный психолог всего штата Нью-Джерси. Кроме того, Эллис продолжал консультировать частным образом в Нью-Йорке.

В течение некоторого времени Эллис применял в брачном и сексуальном консультировании активно-директивные методы. Еще до прохождения курса психоанализа Эллису удалось решить многие собственные проблемы благодаря чтению философских работ Эпиктета, Марка Аврелия, Спинозы и Бертрана Рассела и применению на практике их философии; поэтому Эллис начал знакомить своих клиентов с философскими принципами, которые помогли ему самому. Между 1953 и 1955 годами Эллис стал все более и более активно выступать против психоанализа; он начал утверждать, что является скорее «психотерапевтом», чем «психоаналитиком». Эллис пишет: «В начале

1955 года я, наконец, завершил разработку основ РЭТ» (Ellis, 1991a, p. 15). Он представил первый научный доклад, посвященный РЭТ, на ежегодной конференции Американской психологической ассоциации, проходившей в Чикаго 31 августа 1956 года.

В 1959 году Эллис основал компанию «Институт рациональной жизни». Эта некоммерческая научная и образовательная организация была создана с целью обучения людей принципам рациональной жизни. Теперь данная организация называется Институтом рационально-эмотивной терапии. Эллис стал жертвовать все лицензионные платежи и деньги, полученные от работы с клиентами и проведения семинаров, Институту. В 1964 году Институт купил большой нью-йоркский особняк, где он и размещается до сих пор. В настоящее время в нескольких городах в Соединенных Штатах и в других странах Институт имеет отделения, занимающиеся распространением рационально-эмотивно-поведенческого подхода.

Эллис — очень энергичный человек; вероятно, высокий уровень энергии он унаследовал от «обоих своих чрезвычайно энергичных родителей, которые разумно прожили долгую жизнь и были активными до последнего дня» (Dryden, 1989, p. 545). Большую часть времени Эллис работает. Хотя ему уже за восемьдесят, обычно в течение недели, живя и работая в Нью-Йорке, он индивидуально занимается с 70 клиентами (главным образом, проводит получасовые занятия) и ведет пять терапевтических групп. Кроме того, по пятницам Эллис проводит двухчасовые вечерние семинары, во время которых публично беседует с людьми, а уик-энды он посвящает исследованиям, работе над книгами и письмами (Palmer, 1993a). Эллис также часто проводит различные симпозиумы и семинары в Америке и за границей, в дороге он пишет и читает.

Работа является главным интересом Эллиса. Однако он был дважды женат и разведен, а также имел отношения с множеством других женщин. В 1964 года у Эллиса возникли устойчивые отношения с Джанет Вольф (Janet Wolfe), и он отмечает, что в его жизни «было бы значительно меньше смеха, сердечности и интимности без нее» (Dryden, 1989, p. 541). Альберт и Джанет не имеют детей. Они решили, что было бы несправедливо, если бы из-за сильной занятости они не смогли посвящать детям достаточное количество времени.

Работа Эллиса по-разному оценивается специалистами. Разработав идеи РЭПК, Эллис бросил вызов приверженцам психоаналитического и роджерианского ортодоксальных направлений. Идеи Эллиса относительно секса не соответствуют общепринятым этическим нормам. Кроме того, Эллис никогда не боялся высказывать свое мнение. Однако в последние десятилетия когнитивные поведенческие идеи становятся все более и более модными, и Эллис теперь считает себя отцом РЭПК и дедушкой когнитивно-поведенческого консультирования. Эллис был удостоен многочисленных почестей и получил большое количество наград, включая главную награду Американской психологической ассоциации за выдающийся профессиональный вклад в развитие знания (*The American Psychological Association's major award for Distinguished Professional Contributions to Knowledge*) и главную награду за профессиональное совершенствование Американской ассоциации консультирования (*The American Counselling Association's major Professional Development Award*).

Эллис часто печатался еще до вступления в сферу психологии. Он опубликовал более 600 научных статей в психологических, психиатрических и социологических журналах и антологиях. Кроме того, он является автором или редактором более чем

50 книг и монографий, включающих в себя: «Секс без вины» *(Sex without Guilt)*, «Разум и эмоции в психотерапии» *(Reason and Emotion in Psychotherapy)*, «Гуманистическая психотерапия: рационально-эмотивный подход» *(Humanistic Psychotherapy: The rational-emotive approach)*, *«Новое руководство по рациональной жизни»* *(A New Guide to Rational Living)* (в соавторстве с Робертом Харпером), «Преодоление сопротивления: рационально-эмотивная терапия в работе с трудными клиентами» *(Overcoming Resistance: Rational-emotive Therapy with Difficult Clients)*, «Практика рационально-эмотивной терапии» *(The Practice of Rational-emotive Therapy)* (в соавторстве с Винди Драйден), «Как решительно отказаться от того, что делает тебя несчастливым. Отказаться от чего бы то ни было!» *(How to Stubbornly Refuse to Make Yourself Miserable about Anything — Yes, Anything!)*. Эллис также известен своими рационально-юмористическими песнями. Например, он написал «Прекрасную жалобу» *(Beautiful Hangup)* на мелодию «Прекрасного мечтателя» (*Beautiful Dreamer*) Стивена Фостера, первые две строки этой песни звучат так (Ellis, 1988, p. 123): «Прекрасная жалоба, почему мы должны расстаться? Ведь мы жили одной жизнью с самого начала!». Помимо юмора, руководящими принципами работы Эллиса всегда были «наука, эффективность, честность, революционность и страстный скептицизм» (Ellis, 1991a, p. 30).

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Фундаментальные и первичные цели

Фактически все люди имеют три фундаментальные цели (ФЦ): выжить, быть относительно свободными от боли и быть в разумных пределах удовлетворенными, или довольными. Люди имеют субцели, или первичные цели (ПЦ) — люди хотят быть счастливыми:

- сами по себе;
- в общении с другими людьми;
- интимно, с несколькими избранными другими людьми;
- в сфере информации и образования;
- профессионально и экономически;
- в сфере отдыха и развлечений (Ellis, 1991b).

В РЭПК эти основные цели рассматриваются скорее как выбор или предпочтение, чем как нужды или потребности. Рациональная жизнь включает в себя мышление, чувства и поведение, осуществляемые таким образом, что они способствуют достижению выбранных целей, в то время как нерациональность подразумевает мышление, чувства и поведение, осуществляемые таким образом, что они препятствуют достижению поставленных целей. Рациональная жизнь подразумевает поддержание разумного баланса между краткосрочным и долгосрочным гедонизмом, или между удовольствиями «здесь-и-теперь» и удовольствиями более длительного действия, получаемыми за счет дисциплины

в настоящем. Таким образом, рациональность может быть определена как использование разума при следовании выбранному краткосрочному или долгосрочному гедонизму.

Эмоции, когниции и поведение

В одной из написанных на начальном этапе деятельности научных статей, посвященных «рациональной психотерапии», Эллис (Ellis, 1958b) предложил три фундаментальные гипотезы. Во-первых, мышление и эмоции связаны. Во-вторых, мышление и эмоции так тесно связаны, что они обычно сопровождают друг друга, действуя в круговороте отношений «причина и следствие», и в некоторых (хотя едва ли во всех) отношениях являются, по существу, одним и тем же, так что мышление превращается в эмоцию, а эмоция становится мыслью. В-третьих, и мышление, и эмоции имеют тенденцию принимать форму саморазговора или внутренних предложений; предложения, которые люди проговаривают про себя, являются или становятся их мыслями и эмоциями. Таким образом, внутренние самовысказывания людей могут и генерировать, и изменять их эмоции.

Кроме того, Эллис (Ellis, 1988, 1989, 1991b) подчеркивает, что мышление и эмоции взаимодействуют с поведением. Например, люди обычно действуют на основе мыслей и эмоций, а их действия влияют на мысли и чувства. Таким образом, когниции, эмоции и поведение редко удается разграничить и выделить в чистом виде, едва ли это вообще возможно.

Холодные, теплые и горячие когниции

Разделение Эллисом (Ellis, 1988, 1991b) когниций на холодные, теплые и горячие иллюстрирует, каким образом чувства объединяются в когниции. Горячие когниции влияют на более интенсивные чувства и генерируют более интенсивные чувства, чем теплые или холодные когниции. Холодные когниции являются дескриптивными и предполагают наличие относительно слабого чувства или его отсутствие. Теплые когниции — это предпочтительные мысли или рациональные установки. Они включают в себя оценку холодных когниций, влияют на чувства, как слабые, так и сильные, и порождают такие чувства. Горячие когниции содержат горячие (резкие) или «высокие» оценочные мысли и обычно предполагают наличие сильных или очень сильных чувств. Эллис приводит следующий пример. Мужчина, жена которого очень сердита, имеет три следующих варианта выбора.

- *Холодная когниция:* «Я вижу, что моя жена вспыльчива».
- *Теплые, или предпочтительные, чувства-когниции:* «Мне не нравится ее вспыльчивость, мне не хотелось бы, чтобы она так действовала. Как меня раздражают ее поступки!».
- *Горячие чувства-когниции:* «Я совершенно не выношу ее нападки! Она не должна оскорблять меня! На черта она мне нужна, если так поступает! Я убью ее!» (Ellis, 1991b, p. 154).

Горячие мысли могут быть различной степени накаленности. Имеет большое значение, как выражаются эти мысли: иногда или всегда, наигранно или искренне; уме-

ренно или настойчиво, вкрадчиво или пылко, тихо или громко; важно также, возникают эти мысли в одной определенной ситуации или во многих ситуациях (Ellis, 1988).

Уместные и неуместные эмоции

В РЭПК не отрицаются эмоции, а, скорее, делается акцент на уместных эмоциях. Неуместными эмоциями являются такие эмоции, которые мешают достижению разумного баланса между краткосрочным и долгосрочным гедонизмом. Например, уместно в чужом и сложном мире быть испуганным, осторожным, бдительным, чтобы можно было предпринять любые шаги, необходимые для реальной защиты. Однако тревога и чрезвычайная озабоченность являются неуместными эмоциями, так как они основаны на иррациональном мышлении или на безумных убеждениях и могут препятствовать достижению целей. Точно так же враждебность может быть и вредной, и полезной. Положительное значение враждебности заключается в том, что дискомфорт или раздражение признаются индивидом и побуждают его к совершению действия, направленного на преодоление или минимизацию раздражения. Отрицательное значение враждебности заключается в том, что обвинение других людей и мира в целом может блокировать эффективные действия, делать данного человека еще более несчастным и вызывать враждебность со стороны других людей и в дальнейшем. Таким образом, эмоции уместны тогда, когда в их основе лежат рациональные установки, которые являются функциональными в том отношении, что они не блокируют возможность эффективного действия и достижения фундаментальных и первичных целей. Радостные и приятные эмоции могут также быть уместными или неуместными. Например, люди могут чрезмерно гордиться, когда их хвалят другие, потому что у них сформировались абсурдные установки относительно потребности в одобрении со стороны других. Разумный баланс между достижением краткосрочных и долгосрочных гедонистических целей предполагает баланс между достижением краткосрочных и долгосрочных уместных приятных эмоций.

Биологические тенденции

У всех людей отмечается напряженность, связанная с противостоянием двух врожденных творческих тенденций (Ellis, 1993b). С одной стороны, люди имеют тенденцию создавать, развивать и актуализировать себя в качестве здоровых, достигающих цели человеческих существ. Люди обладают большим потенциалом, который позволяет им быть рациональными и создавать удовольствие. С другой стороны, люди склонны создавать, развивать и претворять в жизнь иррациональные когниции, несоответствующие эмоции и дисфункциональное поведение. Теоретики РЭПК утверждают, что часто люди «биологически предрасположены к тому, чтобы ревностно, неистово и непреклонно создавать долженствования (*musts*) и другие иррациональные установки, вызывающие нарушение душевного равновесия, и держаться за эти установки» (Ellis, 1993b, p. 199). Таким образом, люди обладают огромным потенциалом, позволяющим им разрушать самих себя и других индивидов, быть нелогичными и непрерывно повторять одни и те же ошибки.

Эллис полагает, что главные виды человеческой нелогичности можно обнаружить фактически у всех людей, независимо от их культурного и образовательного уровня.

Склонность к совершению ошибок заложена у людей от рождения. Тот факт, что людей, видимо, очень легко обусловить в направлении дисфункционального мышления и поведения, и то, что очень трудно потом что-либо изменить, рассматривается как свидетельство наличия у людей врожденной тенденции к нелогичности (Ellis, 1980). Неспособность людей принимать действительность почти всегда заставляет их проявлять характерные черты эмоционального нарушения душевного равновесия. Однако в генетической предрасположенности к нелогичности существуют различия.

Консультантам полезно признавать наличие у людей сильной врожденной тенденции к нелогичности. Ожидания консультантов, касающиеся прогресса клиентов, должны стать более реалистическими. Одного лишь понимания клиента самого по себе недостаточно. Консультанты должны убедить клиентов в необходимости упорно работать и постоянно практиковаться и для того, чтобы измениться, и для того, чтобы сохранить свои достижения.

Биологическое основание выбора

Люди не только рождаются и воспитываются иррациональными, они также могут свободно решить, будут ли они сами себя эмоционально выводить из состояния душевного равновесия и в какой степени они это будут делать. Наследственность, окружающая среда и выбор взаимодействуют. Эллис вспоминает, как он и его сестра справлялись с отсутствием отца и отсутствием внимания со стороны матери. Сестра Эллиса не сумела развить навыки решения проблем, которые развил Эллис, отчасти потому, что «она родилась с плаксивым, требовательным характером, была склонна к “коллекционированию несправедливости” и поэтому *предпочла* извлечь максимум наихудшего из своего детства» (Ellis, 1991a, p. 4). Таким образом, сестра Эллиса была частично ответственна за свое страдание, так как она, сознательно или бессознательно, предпочла превратить себя в жертву того, «что происходит (ЧПИ — Что ПроИсходит) (*WIGO — What Is Going On*) в мире» (Ellis, 1988, p. 29). Люди могут использовать присущую им биологическую тенденцию к обладанию некоторой степенью свободного выбора как для того, чтобы помочь себе, так и для того, чтобы навредить самим себе. Во-первых, люди могут предпочесть думать о том, что происходит, по-другому, более эффективно. Во-вторых, поскольку люди способны думать о том, как они думают, они могут пожелать приобрести и сохранить когнитивные навыки, необходимые для подавления тенденции к нелогичности и для противодействия ей.

АУП-теория личности («Азбучная» теория личности) (ABC theory of personality)*

Определение АУП (описание АУП-алфавита)(ABC)

Эллис разработал АУП-теорию личности (ABC), к которой он затем добавил элементы Д (*D*) и Э (*E*), чтобы отразить изменение и желательный результат изменения. Кроме

* В заголовках и в тексте этого параграфа и его подпараграфов обыгрываются словарные значения английской аббревиатуры ABC: «азбука», «алфавит» и «элементарные основы». — *Примеч. перев.*

того, первой можно поставить букву Ц (*G*), чтобы обеспечить контекст для человеческих АУП (*ABC*).

Ц (*G — Goals*)	Цели, фундаментальные и первичные
А (*A — Activating*)	Активизирующие события в жизни человека
У (*B — Beliefs*)	Убеждения рациональные и иррациональные
П (*C — Consequences*)	Последствия, эмоциональные и поведенческие
Д (*D — Disputing*)	Дискутирование иррациональных установок
Э (*E — Effective*)	Эффективная новая философия жизни

«Азбука» (АУП-схемы) рационального мышления и рациональной жизни

Рационально размышляя об активизирующих событиях (А), которые либо помогают достижению целей (Ц) или подтверждают их, либо блокируют эти цели или препятствуют их достижению, люди занимаются предпочитающей мыслительной деятельностью. Предпочитающее мышление, в противовес жестко требующему мышлению, предполагает явное и/или скрытое реагирование с помощью систем убеждений (У) реалистическими способами и переживание соответствующих эмоциональных и полученных в результате практической деятельности ориентированных на цель поведенческих последствий (П). Ниже приведены АУП-схемы для активизирующих событий, усиливающих и блокирующих цели (Ellis, 1991b, p. 143).

А — Активизирующее событие, воспринятое как оказывающее помощь или подтверждающее цели.

У — Система убеждений, предполагающая предпочитающее мышление: «Это хорошо! Мне нравится это активизирующее событие».

П — Последствия: эмоциональные — удовольствие или счастье; поведенческие — приближение и попытка повторить данное активизирующее событие.

А — Активизирующее событие, воспринятое как препятствующее достижению целей.

У — Система убеждений, предполагающая предпочитающее мышление: «Это плохо! Мне не нравится это активизирующее событие».

П — Последствия: эмоциональные — фрустрация или несчастье; поведенческие — уход от данного активизирующего события или попытка устранить его.

«Азбука» (АУП-схемы) иррационального мышления и эмоционального нарушения психологического равновесия

Эллис (Ellis, 1977, 1991b) делит системы установок на две основные категории: рациональные убеждения (рУ) и иррациональные убеждения (иУ). Когда достижению целей препятствуют активизирующие события, люди могут сознательно или бессознательно выбрать ответ с уместными или неуместными эмоциональными и поведенческими последствиями. В действительности реакции людей на активизирующие события обычно

возникают на основе комбинации рациональных и иррациональных убеждений, хотя часто какой-то один вид убеждений оказывается доминирующим. Если человек сам нарушил свое эмоциональное психическое равновесие, он предпочитает, как правило, позволять преобладать иррациональным установкам.

Часто иррациональные системы убеждений действуют, по крайней мере, на четырех уровнях. Эти уровни следующие: первичное требующее убеждение (убеждения), производные первичного требующего убеждения (убеждений), вторичное требующее убеждение (убеждения) и производные вторичного требующего убеждения (убеждений).

1. Первичное жестко требующее убеждение (убеждения). Первичная жестко требующая установка (или установки) включает в себя главные требования и команды людей, связанные с активизирующим событием. Эллис (Ellis, 1989) предложил использовать термин «долженство»; таким образом он хотел показать, что эти установки обычно выражаются в виде различных форм долженствования («должен», «нужно», «обязан» и т. п.). Эллис выделил три основные группы иррациональных убеждений, которые создают неуместные эмоциональные и поведенческие последствия (Ellis, 1980):

(а) «Я *должен* преуспеть и добиться одобрения другими людьми всех моих действий...» (р. 5),

(у) «Другие *должны* быть со мною внимательными и любезными...» (р. 6) и

(п) «Условия, в которых я живу, *должны* быть такими, чтобы я получал фактически все, что хочу, причем быстро и легко...» (р. 7).

Вот АУП-пример создания нарушения душевного равновесия:

А — Активизирующее событие, воспринятое как препятствие достижению целей.

У — Система установок, предполагающая требующее мышление: «Мои важные Цели обязательно должны быть разблокированы и достигнуты!»

П — Последствия: эмоциональные — тревога и/или чрезмерная враждебность; поведенческие — пагубная чрезмерная или вялая реакция на данное активизирующее событие.

2. Производные первичных жестко требующих убеждений. Люди обычно создают крайне нереалистичные и сверхгенерализованные умозаключения и приписывания, являющиеся производными их долженства и абсолютистских требований. Ниже описываются наиболее часто встречающиеся иррациональные производные, которые часто связаны с установками долженства (Ellis, 1988, 1991b).

Нагнетание страха, ужаса, кошмара

«Если я не разблокирую свои важные цели и не достигну их, как это должно быть, это будет ужасно!» В этом контексте наречие «ужасно» означает «совсем плохо» или «больше, чем плохо».

«Я не смогу этого выдержать-ит» (по типу отит, менингит)

«Если я не разблокирую свои важные цели и не достигну их, как это должно быть, я этого не выдержу!»

Ощущение собственной никчемности и ненависти к себе

«Если я не разблокирую свои важные цели и не достигну их, как это должно быть, я — глупый, ничего не стоящий человек».

Предсказания постоянных неудач

«Если я не разблокирую свои важные цели и не достигну их, как это должно быть, я никогда не сумею получить то, что я хочу, и буду добиваться только того, чего не хочу, и теперь, и в будущем».

Эллис (Ellis, 1988) предполагает, что невротические проблемы можно разделить на две основные группы в соответствии с главными убеждениями долженства и их производными: 1) нарушение душевного равновесия эго (самопроклятие), 2) низкая фрустрационная толерантность (НФТ), или нарушение душевного равновесия, вызванное дискомфортом. Нарушение душевного равновесия Эго является результатом следования установке «*Я должен* преуспеть и добиться одобрения всеми моих действий...», потому что люди, имея такую установку, думают о себе как о неполноценных и недостойных личностях и ощущают себя таковыми тогда, когда они действуют не так хорошо, как, по их мнению, они должны были действовать. Эллис расценивает это качество как чрезмерную претенциозность, стремление быть богоподобными, поскольку люди предъявляют к себе повышенные требования, желают быть особенными, совершенными, выдающимися, в общем, сверхлюдьми.

Низкая фрустрационная толерантность является результатом следования установке нарушения душевного равновесия Эго; люди, имея такую установку, думают, что они особенные и совершенные. Затем люди двигаются дальше к иррациональным убеждениям (одному или сразу двум): «Другие *должны* быть со мной внимательны и любезны...», «Условия, в которых я живу, *должны* быть такими, чтобы я получал фактически все, что хочу, причем быстро и легко...». Нагнетание страха и «болезнь», которую можно назвать «Я не могу этого выдержать-ит», являются производными таких установок. В основном, и при нарушении душевного равновесия Эго, и при низкой фрустрационной толерантности люди настаивают таким образом: «Моя жизнь должна быть легкой, я должен быть совершенным человеком, условия жизни должны всегда быть благоприятными для меня, а люди должны всегда угождать *мне, мне, мне, мне!*» (Ellis, 1988, p. 119).

3. Вторичные жестко требующие установки (убеждения). Как только люди делают себя несчастными в П, они становятся склонны углублять свое страдание, делая себя несчастными из-за того, что они несчастны. Другими словами, люди преобразовывают отрицательные последствия (П) первичной жестко требующей установки АУП в активизирующее событие (А) для вторичного жестко требующего убеждения АУП. Ниже приведен пример (Ellis, 1989, p. 207):

Первичная АУП

А1 «Я сегодня плохо работал».

У1 «Это ужасно! Ведь я должен преуспеть!»

П1 «Я встревожен, угнетен и чувствую себя ничего не стоящим».

Вторичная АУП

А1 (П1) «Я встревожен, угнетен и чувствую себя ничего не стоящим».

У2 «Поскольку я не должен чувствовать себя встревоженным, угнетенным и ничего не стоящим, разве это не ужасно?!»

П2 «Я чувствую себя еще более встревоженным, угнетенным и ничего не стоящим».

Люди часто тревожатся по поводу своей встревоженности, испытывают депрессию в связи с депрессией, ощущают чувство вины из-за чувства вины и так далее.

4. Производные вторичных жестко требующих убеждений. Теперь люди могут предпочесть индуцировать нагнетание страха, развитие «болезни» «Я не могу этого выдержать-ит», развитие ощущения собственной никчемности и предсказание неудачи на основании как вторичных, так и первичных убеждений долженства. Теперь имеют место два отрицательных последствия и их производные, причем они равноценны. Люди также могут постоянно проходить через имеющий вид спирали циклический процесс и усиливать страдание, которое они создают своими «прекрасными» жалобами.

Взаимодействия Ц, А, У и П

Так же как и когниции, эмоции и поведение взаимодействуют друг с другом и фактически никогда не бывают полностью «чистыми» (так же, как АУП, рассматриваемые в РЭПК). Цели (Ц), активизирующие события (А), убеждения (У) и последствия (П), «по-видимому, все сотрудничают друг с другом» (Ellis, 1991b, p. 145).

Эллис приводит следующий пример. В мотивации к получению пищи (если учитывать цели, связанные с необходимостью выживания) можно выделить когнитивный компонент («Пища хороша и питательна, так что мне лучше ее приобрести»), эмоциональный компонент (удовольствие, получаемое при употреблении в пищу хороших продуктов, и неудовольствие, получаемое при употреблении в пищу плохих продуктов), поведенческий компонент (например, приготовление пищи) и физический компонент (например, вкус, запах, вид пищи, ощущения, получаемые при контакте с пищей) (Ellis, 1991b, p. 145).

Отношения между активизирующими событиями (А) и убеждениями (У) основаны на взаимодействии и являются взаимными. Например, люди, которые сталкиваются с таким активизирующим событием (А), как потеря одобрения, могут воспринимать его как несерьезную обиду, если у них имеется следующее убеждение (У): «Я предпочитаю, чтобы меня одобряли, но это не обязательно». Однако люди могут воспринимать то же самое событие (А) как безжалостное преднамеренное оскорбление, если они имеют такое убеждение (У): «Меня должны одобрять, в противном случае я ничего не стою!» (Ellis, 1991b, 146–7). Эллис считает, что люди почти всегда добавляют или конструируют когнитивные, эмоциональные и поведенческие элементы для А. Коль скоро люди неоднократно выстраивают свои иррациональные установки, эти установки превращаются в «Основную философию», которая кажется людям абсолютно правильной. Один из клиентов Эллиса сделал следующее замечание: «У возникает вслед за А, но затем У становится перед А и индуцирует развитие новых А» (Ellis, 1991b, 160).

Отношения между У и П также являются взаимными и основаны на взаимодействии. Например, убеждения предпочтения или долженства (У) ведут к различным последствиям (П). Последствия (П) также оказывают реципрокное влияние на убеждения (У). Эллис приводит в пример людей, которые, однажды получив отказ (А) и почувствовав себя угнетенными (П), нередко начинают избегать тех, кто может им отка-

зать (также П), поскольку предпочитают создать такие убеждения, как: «Такой-то глуп, и не стоит к нему приближаться» или: «Если я захочу с кем-нибудь сблизиться, я без труда смогу найти людей получше, чем Такой-то» (Ellis, 1991b, p. 149). Установки, энергично взаимодействующие с эмоциональными и поведенческими последствиями, являются «когнитивно-эмотивными» (Ellis, 1991b, p. 153).

НОВОВВЕДЕНИЯ

Как люди приобретают рациональные и иррациональные когниции? В этом разделе рассматривается приобретение жестких убеждений требования и долженства, а также их производных. Эллис подчеркивает, что убеждения долженства являются в высшей степени эмоциональными и поведенческими, а также когнитивными. Более того, эти долженствования являются «неотъемлемой частью человеческих Целей, Активизирующих событий, Убеждений и негативных Последствий в тех случаях, когда люди превращаются — или превращают себя — в невротиков» (Ellis, 1991b, p. 164).

Эллис делает основной акцент на изучении механизма поддержания иррациональности, а не на механизме ее приобретения. Прошлое нельзя уничтожить, и чрезмерное сосредоточение на чувствах людей, связанных с их прошлым, является непродуктивным. Эллис советует людям: «Забудьте ваше “кошмарное” прошлое» (Ellis, 1988, p. 69). Он полагает, что психологи чрезмерно сосредоточиваются на том, как люди становятся нелогичными, но это не помогает выяснять, почему люди ведут себя неадекватно и что они должны делать для того, чтобы изменить свое поведение. Таким образом, Эллис рассматривает механизм развития иррациональных когниций и убеждений долженства достаточно «бегло». Все же можно выделить три главные линии: биологию, социальное научение и выбор иррациональных когниций. Поскольку биологические, или врожденные, склонности к иррациональности были рассмотрены ранее, здесь основной акцент будет сделан на социальном научении и на выборе.

Социальное научение

Итак, известно, что люди от рождения явно предрасположены к иррациональности; эта тенденция часто углубляется под воздействием окружающей среды, особенно в начале жизни, когда люди наиболее уязвимы для внешних влияний. Эллис считает, что люди в основном поддаются внушению, но он признает наличие врожденных различий (Ellis, 1977b). Иррациональные идеи, которые могут быть уместными в раннем детском возрасте, учитывая беспомощность ребенка, приобретаются по ряду причин (Ellis, 1989; 1991b; Ellis, Harper, 1961, 1975). Во-первых, маленькие дети не способны думать четко. У них имеется сильно выраженное стремление получить вознаграждение скорее немедленно, чем в будущем, и они не способны проводить различие между реальными страхами и предполагаемыми. Но по мере взросления нормальные дети начинают менее настойчиво добиваться немедленного удовлетворения своих желаний и

требований. Во-вторых, требования детей часто можно удовлетворить, «прибегая к волшебству». Например, родители могут сказать ребенку, что волшебная крестная мать когда-нибудь выполнит его желание. В-третьих, на детей оказывают влияние планирование и мышление других людей. В-четвертых, у самих родителей и у других членов семьи имеются иррациональные тенденции, предубеждения и суеверия, которые они передают детям. В-пятых, большое значение в наше время имеет идеологическая обработка, производимая средствами массовой информации. В-шестых, культура и религия могут способствовать передаче иррациональных, пагубных для человека и для общества представлений.

Выбор иррациональных когниций

В основе приобретения иррациональности лежит не только наблюдение за тем, как ведут себя другие. Люди в значительной степени индуцируют возникновение у себя эмоциональных расстройств потому, что они не развивают способность делать рациональный выбор и не практикуются с целью развития этого навыка. Получение отрицательного опыта социального научения само по себе не ведет к приобретению иррациональных когниций. Многие люди, получившие негативный опыт в детстве, предпочитают чрезмерно не расстраиваться и не выходить из состояния душевного равновесия. Другие же люди, при наличии поддержки со стороны окружающих или же без нее, справляются со своими проблемами. Верно и обратное. Приобретение благоприятного опыта социального научения само по себе не ведет к приобретению рациональных когниций. У многих людей, которые получили положительный опыт в детстве, формируются сильно выраженные иррациональные установки. Хотя опыт социального научения оказывает на людей хорошее или плохое влияние, люди способны выбирать способ, посредством которого они будут реагировать на различные воздействия.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ НЕАДЕКВАТНО

Почему люди упорно сохраняют у себя иррациональные убеждения и их производные? Люди не только становятся иррациональными, они остаются иррациональными. Фактически они часто становятся даже более иррациональными. Быть рациональным в иррациональном мире значит бороться. Коль скоро у людей сформировались иррациональные установки, люди будут следовать им снова и снова. Эллис постоянно подчеркивает, что люди склонны заново индоктринировать себя своими пагубными идеями. Существует множество причин, по которым люди остаются иррациональными.

Биологические тенденции

Биологически обусловленная тенденция людей к иррациональности не сходит на нет с достижением зрелости, эта тенденция является частью генетического наслед-

ства, которое оказывает на людей влияние в течение всей жизни. Эллис подчеркивает: «Люди предрасположены к бессознательному привычному продлению состояния, характеризующегося дисбалансом психических функций, а также предрасположены к ожесточенной борьбе, направленной на избавление от дисфункциональности» (Ellis, 1987, p. 365). Вместо того чтобы поддерживать реалистический баланс между краткосрочным и долгосрочным гедонизмом, люди главным образом отдают предпочтение краткосрочному гедонизму. Предпочтение получения удовольствия в данный момент является главным источником сопротивления изменению.

Эмоциональный вклад

Абсолютистские долженствования часто являются «горячими» когнициями, которые включают в себя сильно выраженный оценочно-чувственный компонент. Такие когниции являются чрезвычайно стойкими, и поэтому их трудно изменять. Кроме того, люди развивают не только производные своих первичных иррациональных убеждений, но и вторичные иррациональные убеждения и их производные. В результате уровень эмоциональности людей повышается, после чего они могут начать мыслить еще более иррационально. Люди часто оказываются не в состоянии увидеть, как сильно они расстроены. Более того, люди начинают расстраиваться настолько сильно, что им не удается определять состояние реальности и рассматривать свои иррациональные убеждения, используя те способы, которые они использовали в других случаях. Возникает так называемая ситуация «ловушки 22» — нереалистичные убеждения (У) создают разрушительные чувства (П), которые, в свою очередь, «раздувают огонь» и усиливают нереалистичные убеждения (У). Кроме того, нереалистичные убеждения (У) создают дисфункциональное поведение (П), которое, в свою очередь, также усиливает и углубляет нереалистичные убеждения (У). Последствия иррациональных убеждений ухудшают людей, вместо того чтобы улучшать их.

Недостаточное развитие способности к научному мышлению

Люди продолжают выводить себя из состояния душевного равновесия, потому что им не удается рассматривать с научной точки зрения то, что происходит в мире (ЧПИ). Для того чтобы думать научно, людям необходимо постоянно наблюдать и проверять «факты» и таким образом выяснять, насколько «истинными» они являются, изменились они или нет. Научное мышление является гибким, для поддержания или отрицания данной точки зрения требуются доказательства. Использование научного метода также подразумевает скептическое отношение к мнению, что во вселенной существуют какие бы то ни было абсолютные стандарты «хорошего» и «плохого». Ученые не разработали абсолютных правил человеческого поведения. Однако, как только люди ставят перед собою цели, например стать счастливыми, наука до некоторой степени может помочь определить, достигают ли люди этих целей. Люди упорно следуют иррациональным установкам, потому что они не в состоянии использовать научные методы, чтобы оценить свои установки с помощью таких вопросов, как «Является ли это

убеждение реалистическим, основано ли оно на фактах?», «Действительно ли эта установка логична?» (например, «Логично ли думать, что люди должны всегда действовать со знанием дела?»), «Может ли это убеждение быть опровергнуто?» (Ellis, 1988a).

Подкрепляющие последствия

Люди могут эмоционально, когнитивно и поведенчески подкреплять свои иррациональные установки. Абсолютистские убеждения долженства лежат в основе сильных отрицательных чувств, таких как серьезный гнев и депрессия; поэтому подобные убеждения кажутся истинными. Когнитивно и поведенчески люди подкрепляют свои убеждения, используя различные способы в зависимости от конкретной установки. Например, люди, которым требуется социальное одобрение, избегают ситуаций, связанных с социальным риском; причем, поступая так, они убеждают себя, что слишком трудно и опасно поступать иначе. Кроме того, избегая социально острых ситуаций, такие люди могут испытывать ощущение эмоционального облегчения. Комбинация эмоциональных, когнитивных и поведенческих реакций таких людей делает их скорее более, а не менее социально тревожными.

Люди, которые очень сильно сердятся, преувеличивая отрицательные качества своих «врагов», таким образом оправдывают и подкрепляют сформировавшиеся у них ранее убеждения, выводящие из состояния душевного равновесия их самих. Кроме того, поведение таких людей может вызывать враждебные реакции у других, что делает установки данных людей законными в их собственных глазах и превращает эти установки в самоосуществляющиеся пророчества. Как только порожденные самими людьми тревожащие процессы начинают в какой-то момент происходить повторно, люди начинают пробовать, причем безуспешно, справиться со своими эмоциональными расстройствами; при этом они часто приходят к заключению, что пробовать больше не стоит. Эллис (Ellis, 1987) считает, что описанный путь является самым плохим кратчайшим путем из всех возможных. Люди сдаются своим эмоциональным расстройствам.

Акцент на «ужасном» прошлом

Эллис формулирует следующий РЭПК-инсайт: «Вас первоначально вывели из состояния душевного равновесия не ваши ранние детские переживания и не ваше прошлое. Это сделали вы сами» (Ellis, 1988, p. 70). Люди сохраняют эмоциональное беспокойство, выискивая причины его возникновения в своем прошлом. Сосредоточенность на прошлом мешает людям сосредоточиваться на настоящем, в котором они могут расстраивать себя теми же самыми иррациональными убеждениями, которыми они расстраивали себя в прошлом. Люди не могут уничтожить прошлое, но они могут изменять настоящее и будущее. Более того, часто перенесение акцента на прошлое влечет за собой постановку чрезмерно сильного акцента не только на прошлом (относительно настоящего), но и на поведении других людей (относительно собственного поведения). Сосредоточение на прошлом скорее затушевывает, чем выводит на первый план, ответственность людей за их собственные когниции, эмоции и поведение. Эллис (Ellis, 1989)

полагает, что многие подходы консультирования, например психоанализ, действуют в тайном сговоре со склонностью людей избегать столкновений с настоящим и при этом сосредоточиваться на прошлом.

Нереалистичные установки относительно изменения

Низкая толерантность людей к фрустрации может быть и причиной, и следствием существования нереалистичных убеждений относительно работы, направленной на изменение чувств, мыслей и действий, при наличии профессиональной помощи или без нее. Наиболее часто встречающиеся иррациональные убеждения относительно изменения следующие (Ellis, 1987, 1993b):

- «Я должен уметь изменяться, испытывая при этом слабое чувство дискомфорта, работая немного и практикуясь достаточно редко».
- «Изменить свои мысли, чувства и поведение не должно быть слишком трудно».
- «Я должен измениться быстро и глубоко».
- «Изменяясь, я не должен терпеть неудач».
- «Я не должен быть способен к дальнейшим изменениям, поэтому я буду довольствоваться тем, как я функционирую теперь».

Другие когнитивные факторы

Эллис (Ellis, 1987) перечисляет множество других факторов, посредством которых люди сохраняют и усиливают свои иррациональные убеждения и эмоциональные расстройства.

Невежество. Люди, в том числе некоторые консультанты, могут верить, что быть чрезмерно расстроенным нормально. Они оказываются не в состоянии проводить различие между уместными и неуместными мыслями, чувствами и поведением.

Глупость. Многие люди слишком невежественны для того, чтобы эффективно работать со своими эмоциональными проблемами. Они не в состоянии достаточно глубоко понять, что они сами вызывают у себя нарушение душевного равновесия.

Невосприимчивость. Без помощи консультантов многие люди, у которых нарушено душевное равновесие, редко обращают внимание на свои иррациональные убеждения и идеи и на то, как они создают свое расстройство и управляют им. Многие люди с нарушенным душевным равновесием не могут осознать, что они расстраивают самих себя, даже тогда, когда консультанты указывают им на это.

Жесткость. Даже признавая наличие у себя пагубных иррациональных убеждений, многие люди твердо придерживаются установок долженства и их производных, например люди нередко склонны нагнетать страх и индуцировать развитие у себя «болезни» «Я не могу этого выдержать-ит». Такие люди могут быть психотиками, у них могут быть диагностированы пограничные расстройства, некоторые же из них являются обыкновенными ригидными мыслителями.

Оборонительность. Люди склонны избегать столкновения лицом к лицу со своими проблемами. Они используют различные методы искажения и отрицания проблем. Например, люди могут не желать чувствовать, что они настроены враждебно, имеют

параноидальные черты или чрезмерно углублены в свой внутренний мир. Они также могут быть не в состоянии выявлять поведение, которого стыдятся.

Неисправимый оптимизм и безразличие. Некоторые люди, склонные к чрезмерной тревожности и страдающие от какой-либо серьезной болезни, например от болезни сердца или от рака, могут справляться с данной проблемой, отрицая серьезность своего заболевания. Иногда такие защитные маневры помогают людям справляться с проблемами. Однако во многих случаях такое мышление может блокировать усилия, направленные на достижение физического здоровья и психологического изменения.

Изменение ситуации. Многие люди находят выход в изменении ситуации, например стремятся получить развод, вместо того чтобы попытаться изменить себя и только после этого подумать, действительно ли следует изменить ситуацию. На каждого невротика, который действительно пробует фундаментально изменить способ мышления, приходятся, вероятно, десять невротиков, которые пытаются *чувствовать себя* лучше, изменяя ситуации, в которых их поведение является саморазрушающим, а не *добиваясь реального улучшения.* Это соотношение остается практически неизменным независимо от того, проходят люди курс консультирования или нет.

Другие паллиативные средства. Люди и их потенциальные помощники прибегают ко многим паллиативным средствам для того, чтобы справиться с эмоциональными нарушениями, вместо того чтобы добираться до корней этих нарушений. Многие клиенты и потенциальные клиенты применяют методы отвлечения, такие как прогрессирующую релаксацию, использование биологической обратной связи, медитацию и йогу. Некоторые пытаются применять поверхностное позитивное мышление. Многие люди теряют себя, вступив в политические, религиозные или мистические секты. Очень часто люди употребляют средства, вызывающие на короткое время приятные ощущения, например алкоголь и наркотики. Короче говоря, многие люди, у которых нарушено душевное равновесие, прибегают к средствам «низкого уровня» и к паллиативным средствам, но не ищут радикальное решение. Кроме того, многие люди либо не хотят обращаться к консультантам, либо, все-таки обратившись к специалистам, сопротивляются изменению. Эллис подчеркивает, что главной причиной сопротивления клиентов является то, что «большинство клиентов — это "естественные сопротивляющиеся", которые полагают, что сопротивление изменению является очень легким, и считают, что сопротивляться своему сопротивлению необычайно трудно» (Ellis, 1987, p. 371).

Недостаточно стимулирующие установки через действие

Как уже упоминалось ранее, люди могут подкреплять свои убеждения посредством нежелания изменять свои действия. Используемые «испытанные и верные» саморазрушительные способы могут приносить кратковременное облегчение за счет долгосрочной выгоды. Понимание Эллиса таково: «*Вы можете изменять иррациональные убеждения (иУ), действуя против них: осуществляя поведение, которое противоречит этим убеждениям*» (Ellis, 1988, p. 109). Почему же тогда люди не изменяют свои действия, чтобы бросить вызов своим убеждениям? Одна причина заключается в том, что люди не могут понимать свои иррациональные убеждения, их производные, а также их эмоциональные и поведенческие последствия. Другая причина — люди не

хотят рисковать и совершать усилия, связанные с действием. Некоторым людям не ясно, что делать. Другие знают, что надо делать, но не имеют соответствующих навыков, испытывают недостаток в уверенности и поддержке и поэтому не могут совершать необходимые действия. Существует еще одна категория — это люди, которые изменяют свои поступки, но не имеют сил для продолжения начатых действий, особенно при столкновении с трудностями и неудачами.

ПРАКТИКА

Цели

Две главные цели РЭПК: «во-первых, помочь людям избавиться от эмоциональных блоков и расстройств; во-вторых, помочь людям стать более полно функционирующими, более самоактуализирующимися и более счастливыми» (Ellis, 1991f, p. 7). Консультанты, практикующие данный подход, нацелены на то, чтобы «помогать клиентам совершать глубокие философские изменения или, скорее, «отдаваться» этим изменениям, и, прежде всего, помогать им заменять жесткое мышление долженства предпочитающим» (Ellis, 1991b, p. 164). В РЭПК делается акцент на изменении когниций, эмоций и поведения клиентов (Ellis, Bernard, 1986). Когнитивно консультанты, практикующие РЭПК, стремятся помочь своим клиентам стать более рациональными и отказаться от «ребяческой требовательности — главного элемента эмоционального беспокойства» (Ellis, 1989, p. 214). Эмоционально они стремятся помочь клиентам почувствовать себя более адекватно по отношению к реальности. Поведенчески консультанты, практикующие РЭПК, стремятся помочь клиентам действовать более эффективно, чтобы достигать фундаментальных и первичных целей.

Неэлегантные и элегантные цели консультирования

Ранее в этой главе я представил схему ЦАУПДЭ Эллиса и описал цели (Ц), активизирующие события (А), убеждения (У) и последствия (П). Д — означает дискутирование иррациональных убеждений, это также способ краткого описания когнитивных, эмоциональных и поведенческих методов, использующихся в РЭПК. Имеются два значения Э, в зависимости от того, являются цели РЭПК неэлегантными или элегантными.

Эллис (Ellis, 1980) пишет: «Неэлегантное изменение подразумевает какой-нибудь вариант удаления симптома» (p. 13). Здесь, в Д, РЭПК нацелено на когниции, эмоции и поведение, сопровождающие саморазрушающие чувства, такие как тревога и депрессия, и на дисфункциональное поведение, такое как уклонение от социальных ситуаций и от публичных выступлений. Целью сфокусированного, или неэлегантного, РЭПК является сфокусированное, или неэлегантное, изменение. Здесь буква Э означает эффективную новую философию, сосредоточенную на одном или нескольких определенных признаках или проблемах. Эффективность относительно этих признаков может быть когни-

тивной (имеются в виду подобные рациональные убеждения), эмоциональной (имеются в виду уместные чувства) и поведенческой (имеется в виду желательное поведение).

Неэлегантное изменение коренным образом отличается от элегантного; Эллис утверждает: «Элегантное изменение в РЭТ подразумевает не только удаление симптома, его целью является значительное снижение (в большей степени, чем абсолютное сведение на нет) самой *способности* клиентов *нарушать собственное душевное равновесие*» (Ellis, 1980, p. 13). В элегантном изменении Э идет дальше, чем эффективная новая философия, поддерживающая удаление только определенных признаков, здесь Э оказывает клиентам помощь в развитии и применении на практике эффективной философии жизни. Таким образом, Э обозначает цель эффективной новой философии, способствующей удалению определенных симптомов, в неэлегантном РЭПК и цель эффективной философии жизни (эта философия включает в себя эффективные новые философии, способствующие удалению определенных симптомов) в элегантном РЭПК.

В РЭПК подчеркивается взаимодействие активизирующих событий (А), убеждений (У) и эмоциональных и поведенческих последствий (П). Эллис расценивает это глубокое основное изменение в направлении эффективной философии жизни как в высшей степени когнитивное, эмоциональное и поведенческое. Это философское изменение имеет следующие характеристики. Во-первых, существуют специфические черты, делающие данное изменение подлинным и заставляющие выбирать мышление скорее гибкое и предпочитающее, чем ригидное (мышление долженства). Люди с эффективными философиями продолжают работать над ориентированными на цель реакциями на неприятные повседневные активизирующие события (А), стремясь, чтобы эти реакции стали в определенной мере автоматическими. Во-вторых, убежденно и весьма эмоционально люди с эффективными философиями мыслят с научной точки зрения и борются против «узкого мышления и деспотичного интеллектуально-эмотивно-поведенческого ограничения!» (Ellis, 1991b, p. 166).

Длительность консультирования и цели

Большинство клиентов встречаются с консультантами на индивидуальных еженедельных занятиях. Продолжительность сеансов консультирования, которые проводит Эллис, обычно составляет 30 минут. В большинстве случаев бывает достаточно 5–50 занятий. Короткие курсы консультирования, состоящие из 1–10 занятий, применяются в тех случаях, когда клиентов беспокоят определенные проблемы или когда они готовы проходить курс консультирования лишь в течение небольшого промежутка времени. При работе с индивидуумами, имеющими отдельные конкретные нарушения, можно за короткий промежуток времени добиться неэлегантного изменения посредством удаления соответствующего симптома. Индивидуумам с серьезными проблемами желательно проходить курс индивидуального и/или группового консультирования по крайней мере в течение шести месяцев (за это время можно получить достаточный опыт и попрактиковаться).

Применение РЭПК и ограничения для использования РЭПК

Консультанты, практикующие РЭПК, могут работать с клиентами самых различных типов — с умеренно встревоженными индивидами, с юными преступниками, с людьми,

у которых диагностировано пограничное расстройство личности, с психотиками, способными контактировать с действительностью, с индивидами, у которых имеются серьезные психические нарушения. Эллис не рекомендует прибегать к РЭПК при работе с клиентами, которые «не контактируют с действительностью, находятся в маниакальном состоянии, с больными с тяжелой формой аутизма, повреждениями головного мозга, с психически неполноценными...» (Ellis, 1989, p. 222).

РЭПК более эффективно при работе с умеренно встревоженными клиентами и с теми людьми, у которых имеется один основной симптом (например, сексуальное несоответствие), чем при работе с клиентами, имеющими серьезные нарушения. Консультантам намного труднее помочь последним измениться, так как предполагается, что причины возникновения мышления долженства и эмоциональных нарушений в значительной степени связаны с генетическими факторами.

Характерные черты самоактуализирующихся людей

Тогда, когда это возможно, РЭПК помогает людям не только устранять существующие у них эмоциональные блоки, но и становиться более самоактуализирующимися и счастливыми. Эллис (Ellis, 1980; Ellis, Bernard, 1986; Ellis, 1991f) перечислил основные характерные черты хорошо функционирующих или самоактуализирующихся людей.

Личный интерес. Прежде всего ценят собственные интересы, хотя готовы жертвовать ими *до некоторой степени* ради тех, кто для них небезразличен.

Социальный интерес. Заинтересованы в удовлетворении потребностей других людей и в социальном выживании, поскольку большинство людей предпочитают жить в группах или общинах.

Самоуправление. Берут на себя первичную ответственность за свою жизнь.

Толерантность. Предоставляют себе и другим право ошибаться. Даже если им не нравится поведение каких-либо людей, воздерживаются от порицания их как личностей.

Гибкость. Мыслят гибко, готовы к изменениям. Не разрабатывают жестких (ригидных) правил для себя и для других людей.

Принятие неуверенности. Признают, что наш мир нестабилен и в нем много случайностей. Склонны к поддержанию порядка, но не требуют его.

Обязательство. Имеют обязательства перед чем-то, находящимся за пределами их самих. Достигают максимальной реализации своих возможностей и счастья, испытывая постоянный всепоглощающий интерес к жизни.

Творческий потенциал и оригинальность. Проявляют склонность к новаторству, творчески подходят к решению как каждодневных, так и профессиональных проблем. Часто имеют по крайней мере один главный творческий интерес.

Научное мышление. Рациональны и объективны; думая о каком-либо вопросе, придерживаются правил логики, используют научные методы.

Самопринятие. Предпочитают принимать себя безусловно. Не оценивают свой внутренний мир с внешней точки зрения, не уделяют чрезмерное внимание тому, что думают о них другие. Стараются получать удовольствие, а не показывать себя.

Принятие животного начала в человеке. Принимают животную природу самих себя и других людей.

Риск. Готовы пойти на рассчитанный риск, чтобы добиться желаемого. Скорее предприимчивы, чем глупы.

Перспективный гедонизм. Гедонисты в поисках счастья и уклонении от боли, однако поддерживают баланс между перспективной и сиюминутной выгодой. Не одержимы стремлением к немедленному получению вознаграждения.

Отсутствие утопизма. Считают, что совершенство, возможно, недостижимо. Отказываются нереалистично стремиться к полному счастью или к полному отсутствию отрицательных эмоций.

Высокая фрустрационная толерантность. Изменяют те неприятные условия, которые могут изменить, принимают те условия, которые не могут изменить, и видят различия между ними.

Собственная ответственность за нарушение своего душевного равновесия. Берут на себя большую часть ответственности за возникновение своих расстройств, а не занимают оборонительную позицию, обвиняя других людей или социальные условия.

Отношения консультант – клиент

В РЭПК главная роль консультанта — это роль преподавателя (учителя), который стремится сформировать у клиентов навыки самопомощи и таким образом развить у клиентов способность рационально мыслить, чувствовать себя адекватно ситуации, вести себя эффективно — так, чтобы можно было достигнуть поставленных целей. Эллис пишет: «Практикующие консультанты, использующие рационально-эмотивный подход, часто применяют весьма "скорострельную" активно-директивно-убедительно-философскую методологию» (Ellis, 1989, р. 215). При каких отношениях между консультантом и клиентом консультанту удается лучше всего играть эту активно-директивную учительскую роль? Консультанты стараются налаживать связь с клиентами, используя эмпатическое выслушивание, в том числе отражение чувств. Драйден и Эллис (Dryden, Ellis 1986) проводят различие между *эмоциональной* эмпатией, пониманием чувств клиента, и *философской* эмпатией, пониманием философии или мышления, лежащих в основе этих чувств. Консультанты стремятся предлагать оба вида эмпатии. Кроме того, консультанты принимают своих клиентов как склонных ошибаться людей и не оценивают их личные качества с помощью определенных моральных стандартов.

Рационально-эмотивно-поведенческие консультанты не выказывают излишне теплого отношения к большинству своих клиентов. Они остерегаются вступать в сговор с «заклятой» потребностью клиентов в одобрении. Консультанты также стараются поощрять клиентов противостоять своим проблемам и брать на себя ответственность за поиски сердечности и счастья, а не искать теплоту у консультантов. Часто клиенты воспринимают рационально-эмотивно-поведенческих консультантов как сердечных и заботливых людей в связи с тем, что консультанты радеют о благополучии всех индивидов и терпимо относятся к ним.

Рационально-эмотивно-поведенческие консультанты, особенно на первых занятиях, ведут разговор более активно, чем клиенты. Они, не колеблясь, открывают клиентам глаза на то, как те сами вносят вклад в собственное страдание. Консультанты в ходе дискуссии доказывают клиентам, что они мыслят нелогично, а также помогают им учиться самим замечать нелогичность своего мышления. Консультанты свободно де-

лятся своими мнениями и самораскрываются, если это не приносит вред клиентам. Кроме того, они используют юмор, но никогда не делают это «за счет клиентов», так как считают, что многие клиенты воспринимают себя и свои проблемы чрезмерно серьезно. Консультанты также используют юмор для того, чтобы бороться с идеями, вызывающими нарушение душевного равновесия.

Существует различие между сутью РЭПК и стилем работы консультанта с клиентами. Стиль консультирования Эллиса, подобно стилю работы многих его последователей, является энергичным и основан на активном убеждении. Однако при работе с определенными категориями клиентов или даже со всеми клиентами некоторые рационально-эмотивно-поведенческие консультанты предпочитают использовать более спокойный стиль и быть более пассивными (Dryden, Ellis, 1986).

Консультант как учитель

Эллис рассматривает роль рационально-эмотивно-поведенческого консультанта как роль «авторитетного (но не авторитарного!) и поощряющего учителя, который стремится научить клиентов быть наилучшими терапевтами для самих себя, коль скоро курс консультирования заканчивается» (Dryden, Ellis, р. 143). Уже на первом занятии консультанты пробуют познакомить клиентов с «азбукой» (с АУП-схемами), объяснить им, как люди выводят сами себя из состояния душевного равновесия; кроме того, консультанты описывают процесс рационально-эмотивно-поведенческого консультирования (Ellis, 1992а). Со временем консультанты перестают ограничиваться только обсуждением убеждений клиентов и начинают учить клиентов оспаривать свои собственные убеждения. Таким образом, при проведении рационально-эмотивно-поведенческого консультирования, каким бы кратким ни был курс, консультанты стремятся сформировать у клиентов понимание, философию и навыки, которыми они смогут пользоваться как в интервалах между занятиями, так и впоследствии.

Консультанты РЭПК, так же как учителя, не обращаются со всеми клиентами одинаково. Отдавая себе отчет в том, что люди имеют и сходства, и различия, они прибегают к различным методам убеждения, определяют объем домашнего задания и оптимальное сочетание когнитивных, эмоциональных и поведенческих методов индивидуально для каждого конкретного клиента.

Выявление иррациональных убеждений и их производных

Консультанты, как учителя, обнаруживают иррациональные убеждения клиентов, их долженства и их производные, например нагнетание страха. Кроме того, они учат клиентов вести такой поиск самостоятельно. Клиент легче откажется от излишней требовательности, если признает, что ему свойственна эта черта. Эллис знакомит своих клиентов с разработанной им АУП-системой. В пределах системы АУП иррациональные убеждения могут быть прослежены когнитивно, эмоционально и поведенчески. Когнитивно иррациональные установки могут быть обнаружены благодаря явным или не выраженным непосредственно признакам требовательности. В частности, Эллис ищет различные вариации долженства, которые сигнализируют о наличии абсолюти-

стских убеждений долженства у клиентов. Кроме того, Эллис обращает внимание на явные и неявные фразы типа «Это ужасно!» или «Я не могу этого вынести», которые указывают на производные от имеющихся первичных и вторичных иррациональных убеждений.

На эмоциональном уровне об иррациональных убеждениях сообщают неадекватные чувства. На уровне поведения об иррациональных убеждениях можно судить по пагубным действиям. Иногда когнитивные, эмоциональные и поведенческие «ключи» без труда замечают и консультанты, и клиенты. В других случаях определенные моменты могут быть очевидны для консультантов, но клиенты могут не признавать эту очевидность. В некоторых случаях клиенты придерживаются иррациональных убеждений, используя едва уловимые и искусные способы, которые создают видимость естественности (Ellis, 1987). Консультантам трудно бывает обнаружить такие установки.

Оспаривание иррациональных убеждений и их производных

Для того чтобы все разновидности чрезмерного долженствования и их производные исчезли, недостаточно только признать их наличие. Консультанты и клиенты должны объединиться, чтобы бороться с ними, оспаривая их. Техника дискутирования, пожалуй, наиболее часто используется при проведении РЭПК (Ellis, 1980). Дискутирование включает в себя оспаривание и всестороннее рассмотрение необоснованных гипотез, которых клиенты придерживаются относительно себя, других людей и мира в целом. В большинстве случаев рационально-эмотивно-поведенческие консультанты быстро «ловят» клиентов, когда те «выдают» свои основные иррациональные идеи и их производные; затем консультанты подвергают сомнению и оспаривают эти идеи. Кроме того, они учат клиентов оспаривать собственные установки. Когниции, чувства и поведение взаимодействуют тогда, когда люди формируют и сохраняют иррациональные убеждения. Поэтому при обсуждении иррациональных убеждений и их производных работа консультантов, вероятно, будет более эффективной, если они будут работать, используя все три модальности: когнитивную, эмоциональную и поведенческую, а не одну или две. Однако ни одна модальность не является полностью чистой, не содержащей элементы других модальностей.

Дискутирование: когнитивные техники

Научный опрос

Основной когнитивной техникой оспаривания является техника научного опроса. Консультанты требуют от своих клиентов использовать разум, логику и факты при защите своих убеждений. Целью этого опроса является объяснение клиентам, почему их иррациональные убеждения не выдерживают критики. Ниже перечислены вопросы для обсуждения, которые консультанты должны задать клиентам, а клиенты — самим себе (эти вопросы излагаются от первого лица единственного числа, чтобы подчеркнуть, что РЭПК нацелено на обучение навыкам самопомощи):

- «Какое иррациональное убеждение я хочу обсудить и от какого иррационального убеждения я хочу отказаться?»
- «Могу ли я рационально защищать это убеждение?»
- «Какие существуют доказательства истинности этого убеждения?»
- «Какие существуют доказательства ошибочности этого убеждения?»
- «Почему это ужасно?»
- «Почему я не могу этого вынести?»
- «Каким образом это делает меня отвратительным (слабым) человеком?»
- «Почему я должен всегда все делать плохо в будущем?»
- «Каким эффективным новым убеждением (философией) я могу заменить мое иррациональное убеждение?»

Желательный когнитивный результат обсуждения определенных иррациональных убеждений и их производных — это составление оптимального набора предпочтительных убеждений или эффективных новых философий (Э), связанных с каждым убеждением. Желательные эмоциональные и поведенческие результаты должны быть получены на базе эффективных новых философий, и эти результаты должны взаимодействовать с данными философиями. Для клиентов, стремящихся к элегантному изменению, желательным результатом научения тому, как надо оспаривать иррациональные убеждения, является формирование Эффективной Новой Философии, которую можно применять и в настоящее время, и в будущем.

Ниже приведен пример (Ellis, 1988).

А Я иду на собеседование и не получаю работу.

У «Мне никогда не должны отказывать».
«Как ужасно получить отказ!»
«Я не смогу выдержать отказ!»
«Этот отказ свидетельствует о том, что я никчемный человек».
«Я всегда неправильно держусь во время собеседований, в ходе которых решается вопрос о приеме на работу»

П Нежелательные эмоциональные последствия: депрессия, ощущение собственной никчемности, тревога, гнев. Нежелательные поведенческие последствия: отказ идти на другие собеседования, в ходе которых решается вопрос о приеме наработу, плохое функционирование во время собеседования из-за сильной тревоги.

Д «Почему мне никогда не должны отказывать?»
«Почему ужасно получить отказ?»
«Почему я не могу вынести этот отказ?»
«Почему этот отказ свидетельствует о том, что я никчемный человек?»
«Почему я должен всегда неправильно держаться во время собеседования?»

Э «Я предпочел бы иметь эту работу, но нет никаких доказательств того, что я во что бы то ни стало должен получить ее».
«Ничто не делает отказ ужасным, хотя я считаю его весьма неприятным».
«Я могу выдержать отказ, хотя мне не может понравится получение отказов».

«Отказ не свидетельствует о том, что я никчемный человек, просто получение отказа указывает на то, что у меня есть некоторые "неудачные" черты».

«Я не должен всегда неправильно держаться во время собеседования по приему на работу, тем более, если я попробую учиться на своих ошибках».

Показательный эмоциональный эффект: я чувствую себя опечаленным, но не угнетенным.

Показательный поведенческий эффект: я отправился на другие собеседования по приему на работу.

Обсуждение

Консультанты могут обсуждать с клиентами различные аспекты их иррационального мышления. Например, с 24-летним программистом Роджером, который боялся публичных выступлений, Эллис обсуждал вред самооценки; Эллис рассматривал возможность безусловно принимать себя, независимо от того, как прошло выступление, и от того, беспокоился ли Роджер из-за возможной неудачи и демонстрации своей тревоги окружающим (Ellis, 1991e).

Техники, используемые при выполнении домашнего задания

Клиенты должны неоднократно бросать вызов своим иррациональным убеждениям и практиковаться в использовании навыков оспаривания как для того, чтобы закрепить эти навыки, так и для того, чтобы подкреплять новые рациональные философии. В РЭПК используются различные методы, которые целесообразно применять при выполнении домашнего задания для развития навыков оспаривания.

Использование аудиозаписей, сделанных на занятиях. Консультанты поощряют клиентов записывать занятия и прослушивать каждую сделанную запись по несколько раз.

Использование бланков, предназначенных для оказания самопомощи. Консультанты поощряют клиентов заполнять бланки, предназначенные для оказания самопомощи. Консультанты, проверяя бланки, обращают внимание на то, насколько точно клиенты обсуждают свои иррациональные убеждения. Например, заполняя форму, составленную Сичелем и Эллисом (Sichel, Ellis, 1984), клиенты идентифицируют активизирующее событие (А) и последствия или условия (П), которые они хотели бы изменить. Затем лист делится на три колонки. В первой колонке клиенты обводят кружком те из 13 иррациональных убеждений (У) (например, «Я ДОЛЖЕН все делать хорошо или очень хорошо!», «Люди ДОЛЖНЫ соответствовать моим ожиданиям, иначе жизнь становится УЖАСНОЙ!»), которые ведут к определенным последствиям (П). Кроме того, клиенты могут добавлять другие имеющие для них значение иррациональные убеждения. Во второй колонке имеется место для того, чтобы можно было оспорить (Д) каждое обведенное кружком иррациональное убеждение. В третьей колонке клиенты записывают эффективные рациональные убеждения (Э), которыми можно заменить иррациональные убеждения. На бланке также отведено место для описания поведения и чувств, пережитых после формирования эффективных рациональных убеждений. Форма (бланк) заканчивается следующей самодекларацией, в которой говорит-

ся о необходимости работать и постоянно практиковаться: «Я БУДУ УПОРНО ТРУДИТЬСЯ, ЧТОБЫ ЗАКРЕПИТЬ ВЫРАБОТАННЫЕ МНОЮ ЭФФЕКТИВНЫЕ РАЦИОНАЛЬНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ; Я БУДУ ПОВТОРЯТЬ ИХ САМОМУ СЕБЕ ВО МНОГИХ СЛУЧАЯХ, И ЭТО ПОМОЖЕТ МНЕ МЕНЬШЕ ТРЕВОЖИТЬСЯ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ И ДЕЙСТВОВАТЬ МЕНЕЕ ПАГУБНО В БУДУЩЕМ» (Sichel, Ellis, 1984, p. 2).

Другая форма, предназначенная для оказания самопомощи, известна как ДИУ (Дискутирование иррациональных убеждений). ДИУ состоит из шести вопросов: «Какое убеждение я хочу оспорить?»; «Можно ли рационально отстаивать данное убеждение?»; «Можно ли доказать верность данного убеждения?»; «Можно ли доказать неверность данного убеждения?»; «Что самое плохое может случиться со мной, если я никогда не достигну того, чего хотел в связи с данным убеждением?»; «Что хорошее может произойти, если я никогда не достигну того, чего хотел?» (Dryden, Ellis, 1986).

Карточки-напоминания. Клиенты могут записывать рациональные самодекларации на карточках 3×5 см и повторять их в промежутках между занятиями.

Перечисление неудобств. Клиентов можно попросить перечислить десять неудобств, связанных с уклонением от определенного вида поведения (например, от публичных выступлений), и ежедневно просматривать составленный список (Ellis, 1991e).

Применение РЭПК к другим. Клиентов можно побуждать практиковаться, рассказывая друзьям и родственникам о возникших у них нарушениях душевного равновесия.

Визуализация. Клиентов можно научить мысленно представлять самих себя справляющимися со знанием дела с проблемами, которых они в настоящее время боятся.

Библиотерапия. Можно вменить клиентам в обязанность чтение книг, посвященных оказанию самопомощи. Например, рекомендуются следующие книги: Эллис (Ellis, 1977a, 1988), Эллис и Беккер (Ellis, Becker, 1982), Эллис и Харпер (Ellis, Harper, 1975). Эллис (Ellis, 1993d) хорошо представляет, каковы преимущества и недостатки изучения материалов по самопомощи.

Кассеты, предназначенные для оказания самопомощи. Эллис выпустил массу аудио- и видеокассет, включая «Решение эмоциональных проблем» *(Solving Emotional Problems)* (1982b), «Как быть счастливым и при этом человечным» *(How to be Happy though Human)* (1984) и «Как перестать беспокоиться и начать жить» *(How to Stop Worrying and Start Living)* (1987b). Многие клиенты считают, что эти кассеты являются полезными.

Селекция иррациональных убеждений

Консультантам следует показать клиентам, как можно отличать иррациональные убеждения от рациональных. Консультанты также могут научить клиентов показывать самим себе, как иррациональные убеждения ведут к возникновению неадекватных чувств и формированию пагубного поведения, а рациональные убеждения — к достижению положительных результатов. Для того чтобы развить этот навык, можно воспользоваться отчетами, которые клиенты составляют в процессе выполнения домашнего задания. Вернемся к рассмотренному выше примеру «Я отправился на собеседование, желая поступить на работу, и не получил работу». Клиентам можно предложить перечислить рациональные убеждения (рУ), основанные на предпочитающем мышлении (на стремлениях и желаниях) на одном листе, а иррациональные убеждения (иУ),

основанные на требованиях или командах, — на другом листе. Затем клиентов можно попросить перечислить желательные последствия, возникающие на базе рациональных убеждений, а также нежелательные последствия, возникающие на базе иррациональных убеждений. Выше я перечислил иррациональные убеждения и их последствия для активизирующего события «не смог получить работу». Поэтому сейчас я перечислю только рациональные убеждения и их последствия (Ellis, 1976, 1988).

А Я отправился на собеседование, желая поступить на работу, и не получил работу.

рУ «Как тяжело получать отказ!»
«Я не люблю получать отказы».
«Мне хотелось бы, чтобы меня приняли на работу».
«Как это раздражает!»
«Похоже, мне будет трудно получить ту работу, которую я хочу».

П *Желательные эмоциональные последствия*: печаль и сожаление, фрустрация и раздражение, намерение продолжать пробовать.
Желательные поведенческие последствия: длительный поиск работы; попытка развить соответствующие навыки.

Дискутирование: эмотивные техники

Энергичное дискутирование

Энергичное (решительное) оспаривание могут применять и консультанты в отношении клиентов, и клиенты в отношении самих себя (Ellis, 1993е). Так как многие иррациональные убеждения подразумевают «горячие» когниции, которые включают в себя сильно выраженный эмоциональный компонент, требуется убедительное и решительное оспаривание. Консультантам часто приходится аргументировать, убеждать, а также указывать клиентам на слабые, нелогичные места в их убеждениях. Мягкого или не слишком энергичного дискутирования может оказаться недостаточно. Эллис показал программисту Роджеру, как можно создавать сильные антитревожные утверждения, касающиеся публичных выступлений, и убежденно повторять их себе. Например, в данном случае Роджеру было бы полезно часто повторять утверждение: «Я НИКОГДА, НИКОГДА, НИКОГДА не должен говорить во время публичных выступлений хорошо и спокойно, хотя было бы хорошо, если бы мне это удавалось!» (Ellis, 1991е, р. 454). Кроме того, Эллис разработал вместе с Роджером диалог, который ему следовало вести с самим собой. В этот диалог были включены некоторые наиболее глубокие иррациональные убеждения Роджера, такие как: «Я — нервный недотепа, которому лучше быть немым, чем выставлять себя дураком на публике!». В этом диалоге Роджер решительно, убедительно и горячо оспаривал подобные иррациональные утверждения. Клиенты могут записывать такие кассеты для себя, выполняя домашнее задание, причем переделывать записи так, чтобы они получались еще более яркими. Эти записи клиенты могут проигрывать для себя, для своих консультантов, а при групповом консультировании — для других членов группы.

Обратное разыгрывание ролей — другой вид энергичного оспаривания, использующийся в РЭПК. Например, Эллис играл роль Роджера, стойко придерживаясь некоторых его иррациональных убеждений, чтобы Роджер мог на практике научиться энергично нападать на них (Ellis, 1993e).

Формирование рационально-эмотивных мысленных образов

Суть методики, основывающейся на формировании рационально-эмотивных мысленных образов (Ellis, 1993f), заключается в следующем. Консультанты побуждают клиентов вообразить одну из самых плохих бедственных ситуаций активизирующего события (А), которая могла бы возникнуть в их жизни. Например, клиент может вообразить, что его отверг человек, чье одобрение ему необходимо. Клиенты пытаются ярко и во всех деталях представить какую-либо бедственную ситуацию, связанную с возникновением множества проблем в жизни.

Затем консультанты побуждают клиентов представить нежелательное отрицательное эмоциональное последствие (например, тревогу, депрессию, гнев, ненависть или жалость к себе), вызванное данной бедственной ситуацией (А), и постараться реально прочувствовать это последствие (П1). Клиенты должны спонтанно чувствовать то, что они чувствуют, а не то, что они предполагают чувствовать. Как только клиенты ощутят себя неадекватно расстроенными в П1, они должны удерживать это ощущение в течение одной-двух минут. Затем, сохраняя ту же самую бедственную активизирующую ситуацию (А) в воображении, клиенты должны начать работу, направленную на замещение отрицательного ощущения чрезмерного расстройства заданным адекватным отрицательным эмоциональным последствием (П2), таким как печаль, разочарование, сожаление, фрустрация, раздражение или неудовольствие. Для того чтобы сделать это, клиент должен постоянно повторять самому себе как можно более убедительно одно и то же, произносить четко сформулированные разумные, рациональные установки или помогающие справиться с ситуацией утверждения. Например, можно повторять: «Да, они действительно обращались со мной несправедливо и нечестно, и я хотел бы, чтобы они так не поступали. Но нет никаких причин, по которым они должны были бы обращаться со мной справедливо, как бы предпочтительно это ни было...» (Ellis, 1993f, p. 1119). Клиенты должны настойчиво продолжать упражняться в использовании образов и рациональных утверждений до тех пор, пока они не заменят неподходящее чувство (П1) подходящим (П2). Обычно для этого требуется всего несколько минут. Консультантам следует в качестве домашнего задания предложить клиентам выполнять описанную процедуру ежедневно приблизительно в течение 30 дней; причем клиенты должны работать с каждым связанным с чрезмерной тревогой чувством, которое они пытаются изменить.

Другие техники эмотивного дискутирования

Безусловное принятие. Исходное принятие консультантом клиентов как личностей помогает клиентам чувствовать и думать, что их принимают, несмотря на какие бы то ни было свойственные им отрицательные качества.

Использование юмора. Разумное использование юмора помогает сводить иррациональные убеждения и пагубное поведение клиентов к нелепости. Консультанты часто представляют в гротескном виде нервозные идеи клиентов и используют «игру слов, шутки, иронию, причуды, эмоционально-вызывающий язык, сленг, а иногда даже веселые непристойности...» (Ellis, 1980, р. 26). Например, Эллис сказал своему клиенту Роджеру, который боялся публичных выступлений: «Тебе действительно следует стыдиться того, что ты избегаешь выступать с речами в обществе. Любой другой человек в твоем возрасте говорит свободно и не чувствует тревоги. Какой ты уникальный тупица!» (Ellis, 1991е, р. 454). Использование таких методов, как побуждение клиентов петь самим себе рациональные юмористические песни (Ellis, 1977d) и рассказывать забавные анекдоты, помогает бороться со склонностью клиентов воспринимать себя, других людей и мир в целом слишком серьезно.

Использование рациональной ролевой игры. Эллис использует ролевую игру, чтобы показать клиентам, каковы их ложные идеи и как они влияют на отношения с другими людьми. Например, Роджер играя роль, с трудом произносил монолог перед Эллисом и группой, к которой он присоединился в дополнение к индивидуальным занятиям. Когда Роджер проявил тревогу в ходе ролевой игры, Эллис остановил его, чтобы дать встревоженному клиенту возможность спросить самого себя: «Что я говорю сейчас такого, что могло бы *заставить* меня встревожиться? И что я могу сделать прямо сейчас, чтобы моя тревога исчезла?» (Ellis, 1991е, р. 454).

Дискутирование: поведенческие техники

Эллис сомневается в том, что люди действительно могут изменить свои иррациональные убеждения до тех пор, пока они многократно не окажут противодействие этим убеждениям. В молодости Эллис страдал от сильного страха перед публичными выступлениями и перед встречами с незнакомыми женщинами. Он заставил себя без конца совершать соответствующие действия — произносить политические речи и заводить беседы с женщинами, отдыхающими на скамьях в парке в Ботаническом саду Бронкса. Таким образом Эллис бросил вызов своим страхам. Многократно повторяя соответствующие действия, он смог избавиться от иррациональных страхов (Ellis, 1988). Ниже описываются некоторые поведенческие техники, использующиеся в РЭПК.

Упражнения, помогающие избавиться от чрезмерной требовательности

Клиентов, которые имеют убеждения долженства, связанные с необходимостью одобрения, и производные этих убеждений, такие как страх отвержения, можно поощрить назначить кому-нибудь свидание или заставить себя общаться. Одновременно клиенты должны убеждать себя в том, что отвержение не ужасно, а только доставляет неудобства. Клиентам с перфекционистскими убеждениями можно дать задание специально попробовать плохо произнести публичную речь.

Консультанты побуждают клиентов выполнять подобные задания, *повторяя упражнения без конца*. Например, Роджеру, который боялся публичных выступлений, Эл-

лис порекомендовал как можно чаще (раз или два в неделю) произносить речи в обществе (Ellis, 1991e). Часто консультанты просят клиентов выполнять задания, используя *метод «наводнения»*, оставаясь в ситуациях, которые они воспринимают как крайне опасные, до тех пор, пока не увидят, что «опасность» эта в значительной степени воображаемая. Например, клиентам, которые боятся ездить на автобусах или поездах метро, консультанты рекомендуют начать ездить в общественном транспорте немедленно, по много раз в день в часы пик, если именно этого они больше всего боятся (Ellis, 1980). Во всех случаях, когда клиенты поведенчески оспаривают убеждения долженства, они могут одновременно оспаривать их когнитивно.

Упражнения, помогающие избавиться от чрезмерной стыдливости

Эллис выдвинул гипотезу, согласно которой тревога Эго тесно связана с чувствами стыда, вины, смущения и унижения. Следовательно, чем сильнее люди противостоят иррациональным убеждениям, стоящим за этими чувствами, тем ниже вероятность того, что они нарушат свое душевное равновесие. Клиентов побуждают публично совершать такие действия, которые они расценивают как особенно постыдные или смущающие. Например, клиенты могут громко требовать остановить движение, находясь в лифтах, автобусах или поездах метро или громко просить продать им имеющие отношение к сексу предметы в аптеках. Цель этих упражнений — доказать, что данное поведение само по себе в действительности не является постыдным и его можно осуществлять, ощущая относительный комфорт и принимая себя (Ellis, 1980). Кроме того, консультанты побуждают клиентов бороться с чувством стыда посредством увеличения степени самораскрытия тех своих сторон, которые клиенты воспринимают как постыдные или которые, по их ощущению, другие люди воспринимают как постыдные.

Обучение навыкам (тренинг навыков)

Различие между поведенческими и познавательными навыками является неопределенным. Всегда, когда консультанты помогают клиентам развивать поведенческие навыки (например, ассертивность и навыки общения), они обучают клиентов когнитивно рассматривать имеющиеся у них иррациональные убеждения и производные самодекларации. Иногда консультанты рекомендуют клиентам стремиться к получению дополнительного опыта, необходимого для приобретения соответствующих навыков. Например, Эллис полагал, что у Роджера, который боялся публичных выступлений, были недостаточно развиты профессиональные навыки ассертивности, например Роджер не отказывался проводить презентации даже тогда, когда он был к ним не готов. Эллис порекомендовал Роджеру пройти шестинедельный курс развития ассертивности в своем Институте, а также записаться на пятимесячные курсы, на которых слушателей обучали искусству публичных выступлений (такие курсы были организованы в местном колледже) (Ellis, 1991e).

Использование вознаграждений и наказаний

Консультанты, практикующие РЭПК, используют вознаграждения и наказания, чтобы побуждать клиентов выполнять домашнее задание и работать по программам самоиз-

менения (Ellis, 1980; Dryden, Ellis, 1986). Например, каждый раз, когда Роджер заполнял РЭТ-отчет по самопомощи или выступал с публичной речью, он вознаграждал себя прослушиванием одного из своих любимых компакт-дисков. Всякий раз, когда Роджеру не удавалось выполнить задание, он в течение 30 минут разговаривал со своей скучной тетей. Два раза поговорив с нею, Роджер стал успешно справляться со всеми заданиями! (Ellis, 1991e).

Решение проблем

Клиенты подчиняют цели (Ц) активизирующим событиям (А), происходящим в их жизни. Поставленные цели порождают множество практических реальных проблем, которые требуют разрешения. Например, большое значение могут иметь получение хорошего образования, поиски супруга, получение подходящей работы, успешная профессиональная деятельность. Клиенты могут свободно выбирать — они могут решать реальные проблемы или расстраиваться по поводу их возникновения. Если клиенты предпочитают расстраиваться, у них возникает эмоциональная проблема, связанная с действительно существующей проблемой. В таких случаях консультанты могут помочь клиентам обнаружить и активно обсудить соответствующие иррациональные убеждения. Иногда целесообразно порекомендовать клиентам не заниматься практическими трудностями до тех пор, пока они не справятся со связанными с ними эмоциональными трудностями. Например, один супруг или оба супруга могут отложить принятие решения о разводе до тех пор, пока они не дадут себе шанс выяснить, не смогут ли они счастливо жить вместе, если ослабят свои иррациональные убеждения.

Консультанты охотно помогают клиентам решать реальные проблемы. Однако тогда, когда это необходимо, консультанты настаивают на необходимости решительного обнаружения и оспаривания лежащих в основе данных проблем иррациональных убеждений. Способствуя решению проблем своих клиентов, консультанты помогают им четко определять эти проблемы и формулировать цели, разрабатывать и оценивать альтернативные стратегии, намечать в общих чертах шаги, необходимые для достижения целей, определять ресурсы и обеспечение, а также развивать практические навыки, необходимые для достижения успеха.

Преодоление сопротивления

Когда клиенты оказывают сопротивление консультантам и не справляются с домашним заданием, это главным образом, связано с тем, что у клиентов имеются следующие иррациональные убеждения (Ellis, 1986а): 1) «*Я должен* преуспеть в изменении»; 2) «Вы (консультант и другие) *должны* помочь мне измениться» и 3) «Мое изменение *должно* произойти быстро и легко». Основываясь на таких убеждениях (У), сопротивляющиеся получают отрицательные эмоциональные последствия, например депрессию и жалость к себе, и отрицательные поведенческие последствия, например промедление и уклонение от совершения действий. Кроме того, сопротивляющиеся применяют производные иррациональных убеждений, такие как нагнетание страха. Суть основного подхода, использующегося в РЭПК при сопротивлении клиентов, можно сформули-

ровать так: консультанты учат клиентов находить и энергично обсуждать главные иррациональные убеждения, лежащие в основе их сопротивления. Если клиенты оказывают консультантам сопротивление, можно применять следующие техники:

Использование рациональных, помогающих справиться с ситуацией, самодеклараций. Клиенты могут постоянно говорить себе: «Терапия не должна быть легкой. Я могу извлекать пользу из трудностей, с которыми сталкиваюсь» (Ellis, 1986a, p. 262).

Реферирование. Реферирование подразумевает перечисление неудобств, возникающих вследствие оказания сопротивления, и преимуществ, которые можно получить, активно работая вместе с консультантом, а также регулярный просмотр и обдумывание составленных списков.

Обращение других «в свою веру». Поощрение сопротивляющихся клиентов применять методики, использующиеся в РЭПК, к друзьям и родственникам.

Закрепление изменения

Консультанты, практикующие РЭПК, связаны обязательством помогать клиентам сохранять изменения. Однако Эллис (Ellis, 1988) признает, что существует вероятность возникновения рецидивов. На самом первом занятии консультанты объясняют клиентам, что они смогут измениться и сохранить изменения только упорно работая и практикуясь. В ходе консультирования клиентам объясняют, какие упражнения им следует выполнять дома, чтобы развивать приобретенные навыки как в промежутках между занятиями, так и после окончания курса консультирования. Когда клиенты обнаруживают, что у них явно возник рецидив, консультанты предлагают им вновь обратиться к АУП и определить, что они сделали, чтобы вернуться к старым моделям. Затем консультанты рекомендуют клиентам энергично оспорить (Д) соответствующие иррациональные убеждения. Консультанты советуют клиентам пробовать снова и снова, до тех пор, пока они полностью не заменят иррациональные убеждения эффективными новыми философиями (Э).

Другие применения

Групповое РЭПК используется как в сочетании с индивидуальным консультированием, так и само по себе (Ellis, 1992b). Членов групп РЭПК обучают выявлять иррациональные убеждения друг у друга и оспаривать их (Ellis, 1989). Члены группы также развивают навыки борьбы со своими иррациональными убеждениями, выводящими Эго из состояния равновесия, посредством раскрытия материала, воспринимаемого ими как опасный. Кроме того, клиенты, работающие в группах, могут принимать участие в ролевых играх с целью развития ассертивности и других навыков общения.

Эллис проявляет особый интерес к применению РЭПК при возникновении у клиентов проблем, связанных с семейными отношениями (Ellis, 1986b, 1991b, 1991d, 1993c). Консультанты обычно рекомендуют супругам или партнерам приходить на консультацию вместе, внимательно выслушают жалобы обеих сторон, а затем объясняют партнерам, что, хотя их жалобы активно описывают поведение в А, их расстройство в П

неоправданно. В частности, консультанты фокусируют внимание клиентов на убеждениях долженства, порождающих враждебность. Консультанты также часто обучают партнеров навыкам достижения компромисса и навыкам общения. При работе с членами одной семьи консультанты, практикующие РЭПК, учат и родителей, и детей быть терпимыми к себе и к другим людям, несмотря на то что определенное поведение может быть весьма неприятным.

Книги Эллиса и записанные им кассеты внесли значительный вклад в обучение американцев и жителей других стран тому, как жить более эффективно. Эллис также оказал сильное влияние на многих специалистов, которые занимались (и занимаются) составлением руководств по оказанию самопомощи. Пожалуй, Эллис является одним из наиболее влиятельных англоговорящих психологов-педагогов двадцатого века; он сделал очень многое для обучения обычных людей навыкам преодоления эмоциональных расстройств и помог многим людям стать самоактуализирующимися личностями.

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Почему Эллис теперь называет свой подход рационально-эмотивно-поведенческой терапией?
2. Каковы фундаментальные и первичные цели людей?
3. Каковы различия между холодными, теплыми и горячими когнициями? Приведите три соответствующих примера.
4. Каковы различия между уместными и неуместными эмоциями?
5. Что Эллис считает биологическим основанием личности?
6. Приведите пример теории АУП Эллиса, где У означает предпочитающее мышление.
7. Приведите пример теории АУП Эллиса, где У означает требующее мышление долженства.
8. Критически обсудите идеи Эллиса относительно иррациональных убеждений и их производных.
9. Почему Эллис считает, что Ц, А, У и П взаимно воздействуют друг на друга? Приведите пример влияния У на последующее А.
10. Какова роль социального научения и свободного выбора в приобретении иррациональных убеждений?
11. Какой вклад вносят в сохранение и, возможно, в подкрепление иррациональных убеждений следующие факторы:
    а) биологические тенденции;
    б) эмоциональный статус;
    в) недостаточно развитое научное мышление;
    г) подкрепление последствий;
    д) акцент на «ужасном» прошлом;
    е) нереалистичные установки, касающиеся изменения;
    ж) недостаточная проверка убеждения посредством действия.
12. Каковы различия между неэлегантными и элегантными целями консультирования?
13. Каков характер отношений консультант — клиент в РЭПК?
14. Какова роль консультанта в РЭПК?
15. Как консультанты и клиенты могут обнаружить иррациональные убеждения и их производные?

16. Как консультанты и клиенты могут использовать научный опрос для того, чтобы оспорить иррациональные убеждения? Приведите пример.
17. Какие когнитивные техники, помимо научного опроса, используются в РЭПК?
18. Каков принцип решительного оспаривания? Перечислите причины, по которым Эллис считает этот метод чрезвычайно полезным.
19. Опишите и критически рассмотрите методику, основанную на формировании рационально-эмотивных мысленных образов.
20. Какова роль юмора в РЭПК?
21. Приведите два примера поведенческих заданий, целью которых является противостояние требующим убеждениям долженства.
22. Опишите и критически рассмотрите упражнения, использующиеся для борьбы с чрезмерной стыдливостью.
23. Какова роль обучения навыкам в РЭПК?
24. Какова роль решения проблем в РЭПК?
25. Критически рассмотрите проблему, связанную с преодолением сопротивления клиентов при проведении РЭПК.
26. Критически рассмотрите взгляд Эллиса на трудность сохранения изменения. Что могут сделать консультанты и клиенты для преодоления этих трудностей?
27. Где еще, помимо индивидуального консультирования, применяется РЭПК?

Вопросы для самоанализа

1. Идентифицируйте по крайней мере две иррациональные установки, основанные на жестко требующем мышлении, относительно:
   а) себя самого;
   б) других;
   в) условий, в которых вы живете.
2. Рассмотрите каждое из двух иррациональных убеждений, которые вы идентифицировали выше, и ответьте на следующие вопросы:
   а) как вы приобрели это убеждение?
   б) как вы сохраняете его?
3. Приведите пример (из собственной жизни):
   а) АУП рационального мышления;
   б) АУП иррационального мышления.
4. Выберите одно из своих иррациональных убеждений (У), которое вы желаете изменить. Как бы вы могли оспорить (Д) его, используя:
   а) когнитивные техники?
   б) эмоциональные техники?
   в) поведенческие техники?

   К какой эффективной новой философии (Э) вы пришли бы в итоге?
5. Какое влияние, если таковое вообще есть, оказывают теория и практика рационально-эмотивно-поведенческого консультирования на то, как вы консультируете?
6. Какое влияние, если таковое вообще есть, оказывают теория и практика рационально-эмотивно-поведенческого консультирования на ваш образ жизни?

Библиография

Ellis, A. (1989). Rational-emotive therapy. In R .J. Corsini & D. Wedding (Eds.). *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 197–238). Itasca, IL: Peacock.

Ellis, A. (1991b). The revised ABC's of Rational-emotive therapy (RET). *Journal of Rational-Emotive & Cognitive Behaviour Therapy, 9,* 139–72.

Ellis, A. (1962). *Reason and Emotion in Psychotherapy.* Secaucus, NJ: Citadel.

Ellis, A. & Grieger, R. M. (Eds.) (1977e, Vol. 1; 1986, Vol. 2). *Handbook of Rational-emotive Therapy.* New York: Springer.

Ellis, A. (1988). *How to Stubbornly Refuse to Make Yourself Miserable about Anything, Yes Anything.* Sydney: Pan Macmillan.

Ellis, A. (1977a). *Anger: How to Live With and Without it.* Sydney: MacMillan Sun Books.

***

Dryden, E. & Ellis, A. (1986). Rational-emotive therapy (RET). In W. Dryden & W. Golden (Eds.), *Cognitive-behavioural Approaches to Psychotherapy* (pp. 129-68). London: Harper & Row.

Dryden, W. (1989). Albert Ellis: An efficient and passionate life. *Journal of Counseling and Development, 67,* 539-46. (Interview with Albert Ellis)

Ellis, A. (1958a). *Sex without Guilt.* New York: Lyle Stuart.

Ellis, A. (1958b). Rational psychotherapy. *Journal of General Psychology, 59,* 35–49

Ellis, A. (1973). *Humanistic Psychotherapy: The Rational-emotive Approach.* New York: McGraw-Hill.

Ellis, A. (1976). *Homework Report.* New York: Institute for Rational-Emotive Therapy.

Ellis, A. (1977b). The basic clinical theory of rational-emotive therapy. In A. Ellis & R. F. Grieger (Eds), *Handbook of Rational-emotive Therapy* (pp. 3–34). New York: Springer.

Ellis, A. (1977c). Personality hypotheses of RET and other modes of cognitive-behaviour therapy. *The Counseling Psychologist 7(1),* 2–42.

Ellis, A. (1977d). *Irrational Ideas* (handout). New York: Institute for Rational-Emotive Therapy.

Ellis, A. (1980). Overview of the clinical theory of rational-emotive therapy. In R. Grieger & J. Boyd (Eds.) *Rational-emotive Therapy: A Skills-based Approach* (pp. 1–31). New York: Van Nostrand.

Ellis, A. (1985). *Overcoming Resistance: Rational-emotive Therapy with Difficult Clients.* New York: Springer.

Ellis, A. (1986a). Rational-emotive therapy approaches to overcoming resistance. In A. Ellis & R.M. Grieger (Eds.), *Handbook of Rational-Emotive Therapy* (Vol. 2, pp. 246–74). New York: Springer.

Ellis, A. (1986b). Application of rational-emotive therapy to love problems. A. Ellis & R. M. Grieger (Eds.) *Handbook of Rational-Emotive Therapy* (Vol. 2, pp. 162-82). New York: Springer.

Ellis, A. (1987). The impossibility of achieving consistently good mental health. *American Psychologist, 42,* 364–75.

Ellis, A. (1990) Is Rational-Emotive Therapy (RET) «Rationalist» or «Constructivist»? In A. Ellis & W. Dryden, *The Essential Albert Ellis* (pp. 114–41). New York: Springer.

Ellis, A. (199la). My life in clinical psychology. In C. E. Walker (Ed.), *The History of Clinical Psychology in Autobiography,* (Vol. 1, pp. 1–37). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Ellis, A. (1991c). Using RET effectively: Reflections and interview. In M. E. Bernard (Ed.), *Using Rational-emotive Therapy Effectively* (pp. 1–33). New York: Plenum.

Ellis, A. (1991d). Rational-emotive family therapy. In A.M. Horne & J. L. Passmore (Eds.), *Family Counselling and Therapy* (2nd ed., pp. 403–34). Itasca, IL: Peacock.

Ellis, A. (1991e). Rational-emotive treatment of simple phobias. *Psychotherapy, 28,* 452–6.

Ellis A. (1991f). Achieving self-actualization: The rational-emotive approach. In A. Jones & R. Crandall (Eds.), *Handbook of Self-Actualization* (Special *Issue). Journal of Social Behavior and Personality, 6(5),* 1–18.

Ellis, A. (1992a). Brief therapy: The rational-emotive method. In S. H. Budman, M. F. Hoyt & S. Friedman (Eds.), *The First Session in Brief Therapy* (pp. 36–58). New York: Guilford Press.

Ellis, A. (1992b). Group rational-emotive and cognitive-behavioral therapy. *International Journal of Group Psychotherapy, 42,* 63–80.

Ellis, A. (1993a). Changing Rational-Emotive Therapy (RET) to Rational Emotive Behavior Therapy (REBT). *The Behavior Therapist, 16,* 257–8.

Ellis, A. (1993b). Reflections on rational-emotive therapy. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 61,* 199–201. Ellis, (1993c). The rational-emotive therapy (RET) approach to marital and family therapy. *The Family Journal: Counselling and Therapy for Couples and Families, 1,* 292–307.

Ellis, A. (1993d). The advantages and disadvantages of self-help therapy materials. *Professional Psychology: Research and Practice, 24,* 335–9.

Ellis, A. (1993e). Vigorous RET disputing. In M. E. Bernard & J. L. Wolfe (Eds.), *The RET Resource Book for Practitioners* (p. II 7). New York: Institute for Rational-Emotive Therapy.

Ellis, A. (1993f). Rational-emotive imagery: RET version. In M. E. Bernard and J. L. Wolfe (Eds.), *The RET Resource Book for Practitioners* (pp. II 8–11). New York: Institute for Rational-Emotive Therapy.

Ellis, A., & Becker, I. M. (1982). *A Guide to Personal Happiness.* Hollywood, CA: Wilshire Book Co.

Ellis, A. & Bernard, M. (1986). What is rational-emotive therapy? In A. Ellis & R. M. Grieger (Eds.), *Handbook of Rational-emotive Therapy* (Vol. 2, pp. 3-30). New York: Springer.

Ellis, A. & Dryden, W. (1987). *The Practice of Rational-emotive Therapy.* New York: Springer.

Ellis, A. & Dryden, W. (1990). *The Essential Albert Ellis.* New York: Springer.

Ellis, A. & Dryden W. (1991). *A Dialogue with Albert Ellis.* Stony Stratford, UK: Open University Press.

Ellis, A. & Harper, R. A. (1961). *A Guide to Rational Living in an Irrational World.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Ellis, A. & Harper, R. A. (1975). *A New Guide to Rational Living.* Hollywood: Wilshire Book Co.

Ellis, A., Sichel, J., Yeager, R., DiMattia, D. & DiGuiseppe, R. (1989). *Rational Emotive Couples Therapy.* New York: Pergamon

Palmer, S. (1993a). In the counsellor's chair: Stephen Palmer interviews Dr. Albert Ellis. *Counselling, 4,* 171–4.

Palmer, S. (1993b). Rational emotive behavior therapy and counselling psychology: Stephen Palmer interviews Albert Ellis. *Counselling Psychology Review, 8* (4), 34–40.

Sichel, J. & Ellis, A. (1984). *RET Self-help Form.* New York: Institute for Rational-Emotive Therapy.

***

Dryden, W. & Yankura, J. (1993). *Counselling Individuals: A Rational-emotive Handbook* (2nd ed.), London: Whurr.

Dyer, W. (1976). *Your Erroneous Zones.* London: Sphere Books.

Grieger, R.M. (1986). The process of rational-emotive therapy. In A. Ellis & R. M. Grieger (Eds.), *Handbook of Rational-emotive Therapy* (Vol. 2, pp. 203–12). New York: Springer.

Walen, S., DiGuiseppe, R. & Dryden, W. (1992). *A Practioner's Guide to Rational-emotive Therapy.* New York: Oxford University Press.

Глава 13
Когнитивное консультирование

ТЕЗИСЫ

- В когнитивном консультировании, основы которого разработал Бек, клиенты рассматриваются как несовершенные машины (процессоры), предназначенные для обработки информации. У людей могут протекать первичные когнитивные процессы и когнитивные процессы более высокого уровня. Помимо произвольных мыслей у людей есть схемы и автоматические мысли. Схемы — это относительно устойчивые когнитивные паттерны, которые влияют на убеждения людей. Будучи активизированными, дисфункциональные схемы и убеждения могут привести к систематическому искажению информации.

- Автоматические мысли, которые протекают очень быстро и на грани осознания, захоронены не так глубоко, как схемы, и отражают содержание схем. Дисфункциональные убеждения могут вести к систематическому совершению когнитивных ошибок. Четыре фундаментальные эмоции — печаль, радость, гнев и тревога — отражаются в основных когнитивных темах. Существует неразрывная связь между нормальными эмоциями и эмоциями и поведением, которые обнаруживаются при психиатрических расстройствах.

- **Эволюционные и генетические факторы оказывают влияние на то, как люди думают и ведут себя. Люди приобретают когнитивную уязвимость через детские травмы, негативное обращение в детстве, социальное научение и неадекватный опыт научения навыкам, помогающим справляться с ситуацией. Когнитивная уязвимость может быть активизирована пережитыми потерями, повышенными требованиями и стрессом.**

- **Сохранению психологических нарушений способствуют следующие факторы: неудачи при попытке изменить гипервалентный образ действий, неспособность к проверке истинности дисфункциональных интерпретаций, сопротивление изменению, не приносящие пользы влияния, оказываемые на людей в повседневной жизни. Рассматриваются предлагаемые Беком когнитивные модели депрессии, тревожных расстройств, нарушений супружеских отношений и расстройств личности.**

- **Главная цель когнитивного консультирования — вновь привести в действие систему проверки реальности, имеющуюся у клиента. Когнитивные консультанты учат клиентов оценивать и изменять свое мышление. Кроме того, они стремятся уменьшить выраженность симптомов и оказать клиентам помощь в развитии адаптивного поведения.**

- **Когнитивное консультирование, которое, как правило, является высокоструктурированным и краткосрочным, начинается с определения проблем и концептуализации случая. Консультанты исполняют множество ролей: предлагают клиентам «принимающие» отношения, совместно с клиентами исследуют проблемы, помогают клиентам подвергать сомнению обоснованность их мышления, а также обнаруживать посредством столкновения с реальностью слабые места в их логике. Вопросы — главный вербальный инструмент когнитивного консультанта.**

- **Когнитивные методы используются с целью выявления и идентификации автоматических мыслей, проверки истинности автоматических мыслей и их исправления, идентификации лежащих в основе автоматических мыслей убеждений и изменения этих убеждений.**

- **Поведенческие методы могут использоваться для поддержания как когнитивного, так и поведенческого изменения. Поведенческие методы включают в себя планирование деятельности, проведение экспериментов с целью оценки мышления, репетицию поведения и разыгрывание ролей.**

- **В когнитивном консультировании акцент делается на предотвращении рецидивов; данный вид консультирования применяется достаточно широко.**

ВВЕДЕНИЕ

Основы когнитивного консультирования, или когнитивной терапии, разработал доктор Аарон Бек в начале 1960-х годов, профессиональная деятельность которого была связана с Университетом штата Пенсильвания в Америке. В когнитивном консультировании наибольшее значение придается процессу обработки информации; когнитивные консультанты исходят из предпосылки, что способ, которым люди интерпретируют опыт, определяет то, как они чувствуют себя и как они действуют. В ходе когнитивного развития клиенты приобретают неправильные навыки обработки и интерпретации информации. Когнитивные консультанты стремятся исправить вредные укоренившиеся стереотипы мышления и пытаются выявить искажения у клиентов и помогают им овладеть навыками более реалистической обработки информации.

Бек признает, что на развитие теории и практики когнитивного консультирования оказали влияние многие философы, психологи и психиатры (Beck, Weishaar, 1989; Beck, Rush, *in press*). Что касается когнитивной теории, то еще греческие философы-стоики, а также такие философы, как Кант и Хайдеггер, психиатры Адлер и Салливэн подчеркивали значение влияния на поведение мнения индивида о себе и своем внутреннем мире. Теория Фрейда внесла свой вклад в структурирование Беком познания в виде первичных и вторичных процессов. Концепция личностных конструктов, разработанная Келли, имеет много общего с идеей Бека относительно схем (Beck et al., 1990).

На развитие практики когнитивного консультирования повлияли Роджерс, Эллис и поведенческие терапевты. Спокойный стиль ведения беседы и акцент на безусловном принятии частично взяты из личностно-центрированного консультирования. Акцент на поиске решений проблем, связанных с сознанием, делается и в РЭПК. Постановка целей и формулирование повесток дня сессий, проверка гипотез, использование специфических процедур, направленных на изменение поведения, домашние задания — все это привнесено в теорию и практику когнитивного консультирования поведенческой терапией.

Аарон Бек

Аарон Темкин «Тим» Бек родился 18 июля 1921 года в Провиденсе, Род-Айленд. Он был четвертым сыном (но третьим выжившим ребенком) еврейских иммигрантов — выходцев из России. В 1919 году родители Бека потеряли единственную дочь во время эпидемии гриппа. Это событие ввергло мать Бека в глубокую депрессию, которая продолжалась на протяжении всей ее оставшейся жизни. В возрасте семи лет Бек перенес очень тяжелое заболевание, что привело к усилению сверхпротекционизма матери. Отец Бека был спокойным, Беку не нравились капризность, противоречивость и чрезмерная возбудимость матери. Отец Бека, руководивший печатным бизнесом, поощрял интерес сына к науке и природе. Во время учебы в средней школе Бек редактировал школьную газету, ко времени окончания школы он был первым в классе. В процессе взросления у Бека развилось много различных тревог и фобий, в том числе страх быть

брошенным, боязнь хирургических вмешательств, удушья, публичных выступлений, высоты (Weishaar, 1993).

В 1942 году Бек окончил университет Брауна; его основными специализациями были английский язык и политология. Параллельно Бек учился на подготовительных медицинских курсах, в 1946 году он получил степень доктора медицины в Школе медицины при Йельском университете. С 1946 по 1948 год он учился в интернатуре и затем работал ординатором в больнице Род-Айленда. В 1950 году Бек поступил в ординатуру по неврологии в Кашингской больнице управления ветеранов во Фрэмингаме, штат Массачусетс. Из-за нехватки ординаторов на психиатрическом отделении Бек был вынужден пройти шестимесячные курсы по психиатрии. Он решил остаться в психиатрии, и с 1950 по 1952 год проводил исследования в области психиатрии в Остен Риггс Центре в Стокбридже, штат Массачусетс. В 1953 году Американская Ассоциация психиатрии и неврологии выдала Беку диплом психиатра, а в 1958 году Бек окончил Филадельфийский психоаналитический институт.

В 1954 году Бек стал преподавателем на факультете психиатрии Медицинской школы университета штата Пенсильвания. Он был назначен ассистентом, кандидатом и полным профессором в 1959, 1967 и 1971 годах, соответственно. На период с 1960 по 1963 год приходится начало развития когнитивной терапии. Бек вновь и вновь анализировал психоаналитическую теорию и в итоге отказался от нее. Бек отмечает: «В статьях, написанных в 1963 и 1964 годах, были заложены семена всего того, что я сделал в дальнейшем. Это был критический период — я перешел от психоанализа к развитию новой теории терапии» (Weishaar, 1993, р. 21). Процесс развития теории Бека состоит из нескольких элементов. Бек: а) наблюдает пациентов; б) разрабатывает способы оценки полученных данных; в) формулирует теорию, если верность сделанных выводов подтверждается в большом количестве случаев; г) планирует воздействия, соответствующие теории; д) продолжает экспериментировать и через какое-то время решает, подтверждается теория или не подтверждается и ее следует отвергнуть. Развивая теорию, Бек также использует самонаблюдение.

Бек является автором или соавтором более чем 300 статей. Основные книги Бека: «Когнитивная терапия и эмоциональные расстройства» *(Cognitive Therapy and the Emotional Disorders)*; «Когнитивная терапия депрессии» *(Cognitive Therapy of Depression)*, написанная в соавторстве с Рашем, Шоу и Эмери; «Тревожные расстройства и фобии» *(Anxiety Disorders and Phobias)*, написанная в соавторстве с Эмери и при помощи Гринберга; «Любви никогда не бывает достаточно» *(Love Is Never Enough)*; «Когнитивная терапия расстройств личности» *(Cognitive Therapy of Personality Disorders)*, написанная в соавторстве с Фрименом и коллегами. Тесты и шкалы, разработанные Беком совместно с коллегами, включают в себя Вопросник депрессии Бека (*Beck Depression Inventory*), Шкалу безнадежности Бека (*Beck Hopelessness Scale*), Шкалу суицидального намерения (*Suicide Intent Scale*), Шкалу суицидального мышления (*Suicide Ideation Scale*) и Тест самооценки Бека (*Beck Self-Concept Test*).

В 1979 году Бек получил награду от фонда Американской психиатрической ассоциации за проведенные им исследования в области терапии депрессии и за развитие когнитивной терапии. В 1989 году Бек был награжден Американской психологической ассоциацией за большой вклад в развитие психологии и за ее практическое применение.

В 1987 году Бек был избран членом Британского Королевского Колледжа Психиатров.

Бек и в настоящее время остается чрезвычайно активным автором, исследователем и преподавателем. В 1950 году Бек вступил в брак; его жена Филлис является постоянным источником энергии и поддерживает все начинания Бека. Филлис добилась больших профессиональных успехов, став судьей в Верховном суде штата Пенсильвания. У Беков четверо взрослых детей и много внуков.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Первичный и более высокие уровни когнитивной обработки

Различие между первичным и более высоким уровнем когнитивной обработки похоже на различие между первичными и вторичными процессами, описанными Фрейдом. У людей протекают первичные когнитивные процессы, являющиеся связующим звеном и между нормальными, и между патологическими реакциями. Мышление, основанное на первичной когнитивной обработке, как правило, является «примитивным» и интерпретирует ситуации глобальными и относительно грубыми способами (Beck, Rush, in press). Кроме того, люди способны к когнитивной обработке более высокого уровня, более конкретной и эффективной. При должном функционировании более высокие уровни производят проверку реальности и исправляют первичное, глобальное осмысление (концептуализацию). Однако при психопатологии эти корректирующие функции нарушаются, и первичные реакции могут перейти в полностью развившиеся психиатрические расстройства.

Схемы

Термины «схемы», «правила» и «базисные убеждения» в целом являются взаимозаменяемыми. Однако Бек отмечает: «Если подходить к данному вопросу более строго, можно сказать, что “схемы” являются когнитивными структурами, организовывающими опыт и поведение; “убеждения” и “правила” представляют содержание схем и, следовательно, определяют содержание мышления, влияющего на поведение» (Beck et al., 1990, p. 4). Схемы — это относительно устойчивые когнитивные модели, влияющие через установки людей на то, как люди сортируют и синтезируют поступающие данные. Схемы не являются патологическими по определению — они могут быть адаптивными или неадаптивными. Схемы являются аналогами «личностных конструктов» Джорджа Келли (Kelly, 1955). Люди классифицируют и оценивают свой опыт с помощью матрицы схем.

Схемы могут быть общими и специфическими. У людей могут быть даже конкурирующие схемы. Схемы организованы в соответствии как с содержанием, так и с функциями. Содержание схем колеблется от личных отношений до неодушевленных объектов. Выделяют пять основных категорий схем в соответствии с их функциями:

1) *когнитивные* схемы, касающиеся таких действий, как абстрагирование, интерпретация, вспоминание, оценка себя и других людей;
2) *эмоциональные* схемы, ответственные за генерирование чувств;
3) *мотивационные схемы,* имеющие отношение к стремлениям и желаниям;
4) *инструментальные* схемы, которые готовят людей к действию;
5) *контрольные* схемы, которые включают в себя самоконтроль и торможение, изменение и управление действиями.

Системы, состоящие из соединенных в виде цепочек схем, ответственны за возникновение последовательностей, простирающихся от получения стимула до реакции на этот стимул. После сортировки поступающих данных психологическая последовательность начинает смещаться от оценки этих данных к пробуждению эмоций и формированию мотивации, а затем к разработке и осуществлению соответствующей стратегии. Например, при появлении стимула, говорящего о возникновении опасности, приводится в действие «схема опасности», которая начинает обрабатывать информацию. Человек использует когнитивную схему, чтобы интерпретировать ситуацию как опасную, затем активизирует эмоциональную схему, испытывая тревогу. Это активизирует мотивационную схему, принуждающую человека бежать, что, в свою очередь, активизирует инструментальную схему, способствующую мобилизации, которая необходима для бега. Затем человек может использовать контрольную схему, чтобы запретить бегство или выбрать направление бега.

Схемы обладают структурными качествами, такими как степень широты, гибкость, относительная «выделенность» положения в когнитивной организации конкретного индивида. Кроме того, в соответствии со степенью энергии, вложенной в схемы в данный момент, схемы могут варьироваться от скрытых до гипервалентных. Гипервалентные схемы являются доминирующими и легко приводятся в действие. Психопатология характеризуется не только активацией несоответствующих схем, но и, по всей вероятности, вытеснением или торможением, более адаптивных схем.

Обработка информации и схемы

Обработка информации основана на фундаментальных убеждениях, внедренных в схемы. Термин *когнитивная уязвимость* используется тогда, когда речь идет о когнитивной слабости людей (Beck, Weishaar, 1989). Каждый человек характеризуется уникальной уязвимостью и чувствительностью в соответствии с имеющимися у него схемами; в связи с этим каждый индивид в разной степени предрасположен к психологическому страданию. Схемы и установки людей влияют на то, как они обрабатывают данные, касающиеся их самих. При наличии у людей любого расстройства, описанного в исправленном третьем издании книги DSM-III — «Диагностическое и статистическое руководство по психическим расстройствам» (*Diagnostic and Statistical Manual*

of Mental Disorders, American Psychiatric Association, 1987), их дисфункциональные схемы и установки систематически приводят к оказанию не приносящего пользы влияния на информацию.

Бек (Beck et al., 1990) приводит следующий пример. Сью услышала шум, доносящийся из соседней комнаты, где ее друг Том выполнял какую-то домашнюю работу. Первая мысль, возникшая у Сью, была такой: «Том слишком сильно шумит». Однако Сью продолжила обработку информации и в итоге интерпретировала свой опыт следующим образом: «Том так сильно шумит, *потому что он сердится на меня*». Такое приписывание причинной связи было обусловлено наличием условной схемы, или убеждения «Если мой близкий друг шумит, это означает, что он сердится на меня». Далее в иерархии Сью располагались следующие убеждения: «Если люди отвергнут меня, я окажусь в полном одиночестве», «Быть одинокой невыносимо». На базисном уровне располагалась схема убеждения «Я недостойна любви». Будучи активизированным, основное убеждение Сью (или схема) «Я недостойна любви» начало действовать как механизм «прямой связи». В результате сформировалась такая связанная с поведением Тома информация, которая соответствовала основной схеме. Бек предлагает альтернативное объяснение, которое могло бы лучше подойти для информации, доступной Сью, а именно: «Громкий стук молотка — это звуковой символ богатства».

Автоматические мысли

Автоматические мысли менее доступны для осознания, чем произвольные мысли, но они не так глубоко захоронены, как установки и схемы. Автоматические мысли — это аналог того, что Фрейд определил как «предсознательное мышление» и что Эллис называет «самодекларациями». Самооценки и самоинструкции людей, по-видимому, возникают из более глубоких структур — из себя-схем. Автоматические мысли отражают содержание схем — более глубоких убеждений и предположений. При нормальном функционировании самоаттестации и самооценки действуют более или менее автоматически, это позволяет людям не сбиваться с курса. Однако при психопатологии некоторые автоматические мысли сбивают людей с курса. Большинство психологических расстройств характеризуются наличием специфических систематических уклонов в обработке информации. Например, депрессивные расстройства характеризуются негативным взглядом на самого себя, опыт и будущее, а тревожные расстройства — страхом перед физической или психологической опасностью.

Каковы основные бросающиеся в глаза характерные черты автоматических мыслей? Во-первых, автоматические мысли являются частью внутреннего монолога людей, они отражают то, что люди говорят самим себе. Во-вторых, автоматические мысли могут принимать форму слов, образов или сочетания слов и образов. В-третьих, такие мысли протекают очень быстро и обычно на грани осознания. В-четвертых, автоматические мысли предшествуют появлению эмоций, в том числе возникновению ощущений (или чувств?) и развитию торможения. Например, эмоциональные реакции людей на действия друг друга зависят скорее от интерпретации этих действий, чем от действий самих по себе. В-пятых, автоматические мысли обычно вероятны для людей, которые предполагают, что данные мысли являются точными. В-шестых, эти мысли

имеют свойство возвращаться, несмотря на то что люди пытаются их заблокировать. В-седьмых, даже если они не выражаются вербально, автоматические мысли влияют на тон голоса, выражение лица и жесты. В-восьмых, автоматические мысли могут быть связаны с трудноуловимыми мыслями, лежащими в основе относительно очевидных мыслей. Например, муж хвастается кулинарным искусством своей жены. Вторичная очевидная автоматическая мысль жены может быть такой: «Он напрашивается на комплимент», первичная же трудноуловимая автоматическая мысль может иметь такой вид: «Люди будут думать, что готовка — это все, на что я способна» (Beck, 1988). В-девятых, хотя автоматические мысли часто бывает трудно выделить, консультанты могут обучить клиентов определять эти мысли с большой точностью.

Когнитивные ошибки

Дисфункциональные убеждения, внедренные в когнитивные схемы, вносят вклад в возникновение систематических когнитивных ошибок (эти ошибки наиболее легко обнаруживаются при анализе автоматических мыслей), которые характеризуют психопатологию и способствуют ее сохранению. Ниже описаны некоторые главные ошибки, которые допускаются при обработке информации и мешают логично мыслить (Beck, Rush, in press; Beck, Weishaar, 1989).

Произвольное умозаключение. Выведение определенных заключений при отсутствии доказательств, подтверждающих верность сделанных выводов, причем иногда даже тогда, когда реальность явно противоречит заключениям. Пример произвольного вывода — работающая мать, которая в конце трудного дня приходит к заключению «Я — ужасная мать».

Избирательная абстракция. Избирательное проявление внимания к детали, вырванной из контекста, при одновременном игнорировании другой, более существенной информации. Пример избирательной абстракции — возлюбленный, который начинает ревновать, видя, что его подруга наклоняет голову к собеседнику на шумной вечеринке, чтобы лучше его слышать.

Сверхобобщение. Выведение общего правила или заключения из одного или нескольких изолированных случаев. Слишком широкое применение этого правила, в том числе к ситуациям, не имеющим к нему отношения. Пример сверхобобщения — женщина, которая после разочаровавшего ее свидания приходит к следующему выводу: «Все мужчины одинаковы. Меня всегда будут отвергать».

Преувеличение и преуменьшение. Неправильная оценка, рассмотрение конкретных событий как гораздо более или гораздо менее важных, чем они есть на самом деле. Пример преувеличения — студент, который предрекает катастрофу: «Если я стану хоть чуть-чуть нервничать, я непременно провалюсь». Пример преуменьшения — человек, говорящий, что его неизлечимо больная мать «слегка простужена».

Персонализация. Наличие тенденции связывать внешние события с собой при отсутствии адекватных доказательств. Например, человек видит идущего по противоположной стороне оживленной улицы знакомого, который не замечает его приветственного помахивания, и думает: «Я, должно быть, чем-то его обидел».

Дихотомическое мышление. «Черно-белое», «или — или», поляризованное мышление — все это синонимы термина «дихотомическое мышление». Это мышление, ха-

рактеризующееся максимализмом. Например, студент думает: «Если я не сдам этот экзамен на "отлично", я — неудачник».

В книге, в которой рассматриваются способы решения проблем, возникающих у обеспокоенных пар, «Любви никогда не бывает достаточно» *(Love Is Never Enough)*, Бек (Beck, 1988) перечисляет еще пять часто встречающихся когнитивных ошибок, или искажений.

Туннельное зрение. Туннельное зрение связано с избирательной абстракцией. Люди воспринимают только то, что соответствует их настроению, хотя воспринимаемое событие может быть лишь частью гораздо более масштабной ситуации. Пример туннельного зрения — муж, который не видит ничего положительного, сделанного для него женой.

Пристрастные объяснения. Если отношения причиняют людям боль, они склонны приписывать друг другу отрицательные чувства, мысли и действия. Люди могут с чрезмерной готовностью допускать, что за «оскорбительными» действиями партнера скрываются злые намерения или недостойные мотивы. Например, один из партнеров может объяснять возникновение семейных проблем плохим характером другого партнера.

Наклеивание отрицательных ярлыков. Эта ошибка совершается на базе пристрастных объяснений. Партнеры постоянно приклеивают критические ярлыки к действиям друг друга. При этом партнеры остро реагируют на ярлыки, которые они приклеили друг к другу (например, на такие обвинения, как «невнимательный» или «хулиган»), как будто эти ярлыки являются реальными вещами. В худшем случае партнеры могут «дьяволизировать» (*devilize* — «будить зверя», этот термин использует Эллис) друг друга.

Чтение мыслей. Здесь можно выделить две следующие ошибки: «Я могу узнавать, что думает мой партнер» и «Мой партнер, должно быть, способен читать мои мысли». Партнеры могут наносить вред своим отношениям, делая предположения, основанные на любой из этих ошибок.

Субъективная аргументация. В основе субъективной аргументации лежит следующее ошибочное убеждение: если человек испытывает какую-то очень сильную эмоцию, эта эмоция оправданна.

Отношение когниции к эмоции

Четыре фундаментальные эмоции — печаль, радость, тревога и гнев — отражаются в основных когнитивных темах. Печаль связана с неспособностью людей достигать поставленных положительных целей. Люди испытывают печаль, когда они переживают утрату (например, утрату близкого человека, статуса) или когда не подтверждаются положительные ожидания. Разрушение имеющих большое значение личных отношений может также вызывать печаль. Обычно, испытав печаль, люди перестают делать вложения (в том числе энергии) в источник разочарования. Люди ощущают радость или восторг, когда получают какой-либо выигрыш (например, когда они достигают цели или когда другие проявляют свою привязанность к ним).

Тревога и гнев — реакции на воспринятые угрозы, касающиеся либо нас самих, либо людей и вещей, ценных для нас. Тревога (Beck, Emery, 1985) служит для того,

чтобы человек сфокусировал внимание на заботах, связанных с физической уязвимостью (опасностью оказаться травмированным или убитым) и психологической уязвимостью (возможностью оказаться обесцененным). Тревога может привести к уклонению от вызывающей ее ситуации или к успокоению перед лицом угрозы. Если же индивид испытывает гнев, он фокусирует свое внимание на аспектах угрозы, связанных с оскорблением, что может вести к агрессивной самозащите или контратаке.

Рассмотренные четыре эмоции связаны с мобилизацией и сохранением основных когнитивных структур и стратегий, так как они имеют отношение к центрам удовольствия и боли. Действия, направленные на выживание и воспроизводство, ведут к возникновению чувства удовольствия в том случае, если данные действия успешно совершаются на практике, и ведут к возникновению ощущения боли тогда, когда эти действия сложно совершить. Ожидание и переживание удовольствия усиливают поведение, направленное на выживание и поддержание привязанности. Переживание тревоги способствует уменьшению выраженности изменений, связанных с потенциально опасными или обреченными на провал действиями.

Гипотеза непрерывности

Между «нормальными» эмоциями и поведением и эмоциями и поведением, характерными для психических расстройств, не существует принципиальной разницы. Крайне дисфункциональные эмоции и поведение, которые обнаруживаются при таких расстройствах, представляют собой усиленные нормальные адаптивные процессы (Beck, 1976, 1991). Например, при депрессии в основе возникновения грустных чувств и отчужденного (замкнутого) поведения лежит интенсификация обычных реакций на потерю, лишение и неудачу. При наличии мании эйфория чрезмерно сильно выражена, а ориентированная на цель деятельность чрезмерно активна. При тревожных расстройствах усиленное ощущение собственной уязвимости, возникающее в связи с широким спектром угроз и воспринимаемых опасностей, вызывает изнурительные чувства тревоги и поведение избегания, которое неизбежно приводит к неудаче.

Бек полагает, что, изучая психопатологию, можно многое узнать о нормальных психических функциях. Например, наличие чрезмерно высокой озабоченности физической опасностью, наблюдающейся при различных фобиях (например, при боязни высоты, людных мест, мелких животных), указывает на то, что подобные источники тревоги существуют и в психике нормальных людей.

Эволюционные истоки когниций и поведения

Когнитивные структуры и схемы, имеющие отношение к депрессии, тревожным расстройствам и расстройствам личности, отражают нашу эволюционную историю (Beck, 1991; Beck et al., 1990). Бек пишет: «Разумно считать, что представления о давно существующих когнитивно-эмотивных мотивационных процессах оказывают влияние на наши автоматические процессы, на то, как мы рассматриваем события, что мы чувствуем и как расположены действовать» (Beck et al., 1990, p. 24). Значительная часть животного поведения рассматривается как запрограммированная, причем лежа-

щие в основе животного поведения процессы отражаются в открытом (публичном) поведении. Аналогичные процессы, связанные с развитием, могут протекать и у людей, хотя существует риск экстраполирования этологии животных на человеческое поведение. Проведение аналогий с животными может помочь глубже понять многие аспекты нормального и ненормального человеческого поведения. Например, наблюдения за поведением приматов показывают, что в некоторых случаях поведение приматов соответствует поведению людей, испытывающих депрессию.

«Стратегии» — это формы запрограммированного поведения, способствующего достижению биологических целей. Посредством естественного отбора люди разработали стратегии и программы поддержания жизни и содействия воспроизводству. Однако люди меняли окружающую среду быстрее, чем природа изменяла их автоматические адаптивные стратегии. Поэтому при формировании высокоиндивидуализированной и технологической культуры некоторые разработанные в ходе эволюции стратегии становятся проблематичными. Изменчивостью генофонда можно объяснять наличие индивидуальных различий в запрограммированных стратегиях.

Что касается тревоги и гнева, Бек (Beck, Emery, 1985) предположил, что применительно к восприятию угрозы можно выделить четыре «исходные» стратегии выживания — борьбу, бегство, замирание на месте, потерю сознания. Бек также предполагает, что стратегии, связанные с типичными личностными психическими расстройствами, имеют корни в нашем эволюционном прошлом (Beck et al., 1990). Драматическая стратегия театральной личности может происходить от демонстрационных ритуалов особей, не принадлежащих к человеческому роду. В основе стратегии нападения антисоциальной личности может лежать поведение хищников.

Человеческие стратегии могут быть адаптивными или неадаптивными в зависимости от обстоятельств. Стратегии, усвоенные людьми с расстройствами психики, — это неадекватно «преувеличенные» нормальные стратегии. Например, при расстройстве личности, характеризующемся повышенной зависимостью, можно обнаружить такую когнитивную основу, или базисное убеждение, — «Я беспомощен». На этой основе индивид разрабатывает стратегию привязанности, характеризующуюся страхом оказаться брошенным. При неконтактном расстройстве личности (*avoidant personality disorder*) основная установка: «Мне могут причинить боль»; в результате формируется стратегия избегания.

Роль генетических факторов

Уже упоминалось о роли эволюции в закладывании основ когнитивных схем и поведенческих стратегий. Кроме того, такие биологические факторы, как варьирование генофонда, обусловливают различия между индивидами по степени их уязвимости относительно различных стрессовых факторов. Например, факторами, предрасполагающими к депрессии, являются наследственная высокая восприимчивость и заболевания, при которых имеют место устойчивые нейрохимические аномалии.

Бек (Beck et al., 1990) полагает, что существуют веские доказательства наличия при рождении относительно устойчивых темпераментальных и поведенческих различий. Врожденные «тенденции» могут быть усилены или ослаблены опытом. Например, благодаря определенному характеру межличностных взаимодействий и изучению опы-

та не все застенчивые дети становятся застенчивыми взрослыми. Кроме того, возможно формирование взаимно укрепляющих друг друга циклов, которые включают в себя существующие у людей от рождения тенденции и реакции других на эти тенденции. Например, индивидуумы с врожденной склонностью добиваться внимания могут стремиться вызвать заботливое отношение со стороны других людей даже в таком возрасте, когда такое поведение уже не является адаптивным.

НОВОВВЕДЕНИЯ

В этом разделе я попытаюсь ответить на два главных взаимосвязанных вопроса. Во-первых, как изначально приобретаются когнитивные схемы, автоматические мысли и когнитивные ошибки? Во-вторых, как активизируются симптомы психиатрических и других расстройств? Я фокусирую внимание читателей на дисфункциональных когнициях и поведении, хотя многое из того, что будет рассмотрено, имеет отношение к приобретению адаптивных когниций и поведения.

Приобретение уязвимости

В когнитивном консультировании приобретение потенциала психического расстройства рассматривается как результат влияния многих взаимодействующих факторов: эволюционных, биологических, а также связанных с развитием и окружающей средой. Хотя многие из этих факторов являются общими, каждый индивидуум имеет особенности и по-разному осмысляет происходящие события. Рассмотрим некоторые способы приобретения уязвимости.

Травмы, полученные в детстве

Определенные эмоционально отягощенные инциденты, имевшие место в детстве, могут создавать потенциал возникающего в более позднем возрасте расстройства, порождая дисфункциональные основные убеждения (Beck, Emery, 1985). Например, один клиент страдал от ощущения рокового конца и благоговейного ужаса каждый рождественский сезон. Самым ранним воспоминанием, имеющим отношение к этому чувству, было воспоминание о том, как в возрасте семи лет он видел, как его мать увозили в туберкулезный санаторий. У клиента сформировалась следующая основная установка: «Что-то плохое случается в рождественские праздники». Рассмотрим другой пример — пятилетний ребенок отправился в путешествие и, возвратившись, узнал, что его любимая собака умерла; в результате у мальчика сформировалась следующая установка: «Когда я физически нахожусь на большом расстоянии от других, с ними случается что-то плохое». Еще один пример — у семилетнего ребенка, чей отец бросил семью после напряженной борьбы с женой, сформировалась такая основная установка: «Если я рассержу других, они оставят меня».

Плохое обращение в детстве

Плохое обращение с детьми влияет на их чувство собственного достоинства и делает их уязвимыми; у таких детей часто развиваются психические расстройства. Кроме того, родители и значимые другие могут моделировать оскорбительное поведение, которое дети со временем начинают использовать против других людей. Бек (Beck, 1988; Beck et al., 1990) приводит следующий пример. У Гэри периодически возникали сильные вспышки гнева, направленного на Беверли. По мнению Гэри, Беверли все время язвительно разговаривала с ним из-за того, что он не занимается домашней работой. Гэри воспитывался в семье, члены которой контролировали друг друга посредством применения власти и силы. Отец и старший брат запугали Гэри, и у него сформировалась следующая основная схема: «Я — тряпка (слизняк)». Для того чтобы компенсировать эту установку, Гэри усвоил межличностную стратегию запугивания; таким образом он стал противостоять другим людям, которые были склонны доминировать над ним, как ранее это делали члены его семьи.

Рассмотрим другой пример психологического насилия в детстве. 28-летняя одинокая женщина страдала от расстройства, характеризующегося паническим страхом (Beck et al., 1990). Однажды она рано пришла домой из школы, и ее мать накричала на нее из-за того, что дочь ее разбудила: «Как ты смеешь прерывать мой сон!». Несмотря на то что мать клиентки много пила и была раздражительной и непредсказуемой, женщина выработала такие убеждения: «Я — плохой ребенок» и «Я дурная, потому что расстраиваю свою мать».

Поведение родителей может способствовать развитию у детей в дальнейшем дисфункционального поведения. Например, одна женщина-клиент постоянно критиковала себя безо всякой необходимости. Она стала критиковать себя значительно меньше после того, как заново пережила сцены, связанные с критикой в детстве, и осознала: «Я критикую себя теперь не потому, что это необходимо, а потому, что моя мать всегда критиковала меня, и я переняла эту манеру от нее» (Beck et al., 1990, p. 91).

Социальное научение

Бек (Beck, Weishaar, 1989) поддерживает теорию социального научения. Но, вместе с тем, он подчеркивает, что индивиды имеют уникальную историю научения и по-разному осмысляют происходящие события. Возникновение расстройств личности может быть обусловлено различными причинами. Например, обсессивно-компульсивное и параноидальное поведение может развиваться в качестве компенсации либо может быть обусловлено страхом. В развитии определенных расстройств личности главную роль играет подкрепление соответствующих стратегий родителями и значимыми другими. Например, могут вознаграждаться стратегии зависимой личности, направленные на получение помощи и характеризующиеся стремлением цепляться за родителей, а попытки индивида быть самостоятельным и мобильным могут не поощряться. В развитии стратегий, наблюдающихся при расстройствах личности, важную роль может играть идентификация с другими членами семьи. Кроме того, изначально имеющуюся предрасположенность может усиливать отрицательный жизненный опыт; например застенчивый ребенок может превратиться в замкнутого человека.

Моделирование — ключевой процесс в теории социального научения. Например, супруги или партнеры помнят о том, как вели себя их родители. Моделирование поведения родителей обеспечивает создание основных правил (определяется, что следует и чего не следует делать), которых дети начинают придерживаться, создав собственную семью. Бек (Beck, 1988) приводит следующий пример. Венди и Хэл поженились, когда были очень молодыми. Им было трудно освободиться от родительского моделирования и подкрепления. Венди усвоила от матери традиционное правило: «Главная функция жены — заботиться о муже». Венди не всегда удавалось соблюдать это правило, и она принялась унижать себя. Отец Хэла подчеркивал, что надо во всем добиваться совершенства, в связи с этим у Хэла сформировалась следующая установка: «Я никогда не смогу делать что-либо правильно». Мать Хэла закрепила неуверенность сына в себе, потому что отрицательно относилась к мужчинам: «Мужчины ничего не могут делать — они слабы и беспомощны». Правила и установки Хэла сделали его уязвимым, у него возникли трудности в браке, и ему не удавалось с ними справиться.

Неадекватный опыт научения навыкам, позволяющим справляться с ситуацией

Люди могут получить неадекватный личный опыт научения навыкам, позволяющим справляться с ситуацией. Например, для того чтобы оценить состояние встревоженного человека, надо определить, насколько он способен справиться с угрозой. Мальчик, развивший навыки, позволяющие справляться с ситуацией, столкнувшись с хулиганом, вероятно, будет меньше беспокоиться. Люди, которым не удалось развить адекватные навыки ассертивности, как правило, в большей степени склонны к депрессии, потому что, во-первых, их чувство собственного достоинства страдает из-за действий, совершенных другими, и, во-вторых, они могут сами унижать себя из-за отсутствия уверенности в себе. У большинства людей недостаточно развиты навыки супружеского общения, «поэтому между людьми неизбежно возникают непрерывные трения, отсутствует взаимопонимание и развивается фрустрация» (Beck, 1988, р. 275). Вот правила разговорного этикета, которые, возможно, были плохо усвоены: настраивание на «волну» партнера, подача сигналов, свидетельствующих о выслушивании, неприемлемость перебивания собеседника, задавание вопросов, необходимость дипломатичности и такта. Мальчики в большей степени, чем девочки, склонны к научению дурным диалоговым навыкам, поскольку они чаще используют определенного рода слова для того, чтобы повысить свой статус и добиться доминирования, а не для того, чтобы «навести мосты».

Активизация уязвимости

Термин *когнитивный сдвиг* используется для описания замены когнитивной обработки информации, осуществляемой на нормальном или более высоком уровне, обработкой информации с помощью патологических первичных схем. При различных расстройствах энергия может использоваться для того, чтобы активизировать бессознательные модели, или для того, чтобы затормозить процесс их использования. Например, при депрессии, генерализованных тревожных расстройствах и приступах паники

возбуждаются, соответственно, депрессивный, связанный с опасностью и связанный с паникой образы действий. Концепция образа действия отражает манеру, в которой выражена схема. Например, результатом формирования схемы «я неспособный» может являться преобладание катастрофических когниций (если активизируется образ действий, связанный с тревогой) или преобладание самообвинения и когниций безнадежности (если активизируется депрессивный образ действий).

Мышление и поведение, показывающие уязвимость, — это вопрос степени. Согласно гипотезе непрерывности, в основе тревожной депрессии и расстройств личности лежит «преувеличение» механизмов нормального функционирования. Люди могут приобретать дисфункциональные схемы, правила, автоматические мысли и поведения, но при этом не активизировать их так, чтобы они стали полностью развившимися расстройствами или чрезвычайно разрушительными факторами, играющими роль в брачных отношениях.

Когнитивный сдвиг происходит тогда, когда люди чувствуют, что их жизненные интересы находятся под угрозой или им наносится ущерб. Часто, в самом начале, сдвиг в направлении психопатологии происходит в ответ на действие сильных стрессовых факторов. В дальнейшем такой сдвиг может быть индуцирован менее серьезными стрессовыми факторами (A. Butler, личное общение, 8 апреля 1994 года). На протяжении жизни у людей многократно происходят такого рода активизации; в результате люди становятся все более и более чувствительными к действию запускающих реакцию факторов и им начинают требоваться субъективно менее серьезные стрессовые факторы для того, чтобы вызвать сдвиг.

Рассмотрим пример развития уязвимости и связанного с этим развитием когнитивного сдвига. Человек периодически впадает в состояние депрессии; причем первый раз, возможно, депрессия была вызвана серьезным стрессовым фактором (например, потерей работы). В дальнейшем приступы депрессии могут возникать при воздействии относительно менее серьезных и не имеющих непосредственного отношения к делу стрессовых факторов (например, данный человек может узнать, что уволили с работы его друга, работающего совсем в другой сфере); в таких случаях стрессовые факторы приобретают особое значение в связи с получением в прошлом соответствующего опыта.

Бек полагает, что при неэндогенной однополярной депрессии у людей имеется когнитивная уязвимость, развившаяся в связи с неприятными жизненными событиями или рядом травмирующих переживаний. Бек (Beck, 1983, 1991) предполагает, что к депрессии предрасположены люди социотропного и автономного типов; депрессия возникает у них после переживания потери. Социально зависимые, или социотропные, люди высоко ценят близость и возможность с кем-нибудь поделиться. Их когнитивную уязвимость усиливают социальная депривация, разрыв отношений и отвержение. Например, у социотропного человека, потерявшего в детстве родителя, разрыв отношений с кем-либо из близких людей может активизировать схему необратимой потери, внедренную в сознание при получении соответствующего опыта в прошлом. Автономные люди ценят самостоятельное достижение целей, мобильность и обособленные удовольствия. Их когнитивная уязвимость, по всей вероятности, усиливается при поражениях, неудачах, уменьшении мобильности, навязывании конформизма.

Бек выделяет три фактора, которые активизируют генерализованные тревожные расстройства или ускоряют протекание связанных с этими процессами патологических

процессов (Beck, Emery, 1985). Во-первых, люди могут столкнуться с повышенными требованиями, например после рождения ребенка или при продвижении по службе. Во-вторых, люди могут ощущать серьезную угрозу. Например, такую угрозу ощущает молодая мать, имеющая младенца, у которого повышена восприимчивость к инфекциям, или служащий, получивший враждебно настроенного нового босса. В-третьих, стрессовые события и коренные перемены могут подорвать уверенность человека в себе. Например, молодой адвокат потерпел неудачу в судебном расследовании и примерно в то же время услышал от своей подруги, что она не любит его. Этот человек, боясь за свое будущее как адвоката и семейного человека, стал хронически тревожным. Часто ускоряющие факторы взаимодействуют с уже имеющимися проблемами. Активизирующие стрессовые факторы получают силу, ударяя по специфической уязвимости людей. Например, у матери, непрестанно испытывавшей сильное беспокойство после рождения ребенка, обострилось застарелое чувство несоответствия. Молодой адвокат всегда волновался из-за того, что он, по его собственному мнению, недостаточно обаятелен, теперь же он стал бояться, что никогда не найдет хорошую супругу.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ НЕАДЕКВАТНО

Допустим, что усиливается когнитивная уязвимость людей и их когнитивные процессы начинают протекать по неправильному пути. Но почему люди остаются в таком положении? Многие при усилении когнитивной уязвимости прибегают к адаптивным когнитивным и поведенческим стратегиям. Однако люди, у которых имеются психопатологические расстройства и серьезно нарушены отношения с партнерами, могут крепко держаться за ошибочные модели поведения и обработки информации, причиняя тем самым большой ущерб и себе, и другим. Не существует какой-то одной причины, по которой люди продолжают обрабатывать информацию неэффективно. Определенное значение имеют эволюционная история рода и генетические влияния, а также глубина полученных в детстве травм, плохое обращение в детстве, несовершенное социальное научение и неадекватный опыт научения навыкам, позволяющим справляться с ситуацией.

Неспособность изменять гипервалентный образ действий

Бек развивает концепцию «образа действий» (*mode*), который он определяет как «подсистему когнитивной организации... предназначенную для доведения до конца определенных адаптационных принципов, имеющих отношение к выживанию, сохранению, размножению, самосовершенствованию и так далее» (Beck, Emery, 1985). В частности, существуют депрессивный, нарциссический, враждебный, связанный со страхом (или с опасностью) и эротический образы действий (*modes*). Тип подключаемой схемы может определяться образом действий, который является доминиру-

ющим в данное время. Обычно между образами действий существует баланс, так что когда один из них оказывается гипервалентным в течение длительного времени, активизируется «противоположный» образ действий. Например, в период душевного подъема человек может узнать об отрицательном отношении к себе, а враждебность может уравновешиваться тревогой. При психопатологических расстройствах, по-видимому, существует помеха для изменения доминирующего образа действий. В результате систематически искаженно интерпретируются отрицательные события при депрессии, положительные события — при мании, опасные события — при тревожных расстройствах. На сегодняшний день неясно, почему «противоположный» образ действий остается относительно бездействующим и в связи с этим взгляд на действительность не становится более сбалансированным. Существуют две возможности — нейрохимические нарушения либо поддерживают длительную сверхактивность доминирующего образа действий, либо оказываются не в состоянии в достаточной степени стимулировать «противоположный» образ действий.

Неспособность проверить реальность дисфункциональных интерпретаций

Поскольку клиенты с чрезмерно высокой готовностью принимают свои дисфункциональные убеждения в периоды тревоги и депрессии, Бек полагает, что люди временно теряют способность проверять реальность интерпретаций. Обработка информации, основанная на дисфункциональных схемах и убеждениях, проникнута автоматическими мыслями, содержащими когнитивные ошибки. (Вспомним, что существуют шесть главных когнитивных ошибок: произвольное умозаключение; избирательная абстракция; сверхобобщение, сверхгенерализация; преувеличение и преуменьшение; персонализация; дихотомическое мышление.) Когнитивные ошибки не только являются проявлениями психопатологии, но также способствуют ее сохранению, мешая клиентам проверять реальность своего мышления. Клиенты мыслят, используют ригидные, стереотипные понятия. Они не в состоянии адекватно провести различие между фактом и выводом. Вместо того чтобы рассматривать свои мысли как нуждающиеся в проверке гипотезы, клиенты сразу переходят к когнитивным заключениям (причем делают эти заключения на основании неадекватных данных) и затем рассматривают эти заключения как факты. Они недостаточно принимают во внимание какую бы то ни было обратную связь, которая могла бы изменить их мысли и восприятие. Таким образом, системы обработки информации становятся закрытыми, вместо того чтобы оставаться открытыми для оценки новых данных по мере того, как эти данные оказываются доступными.

Я уже упомянул о представлении, согласно которому каждое патологическое расстройство характеризуется специфической группой систематических погрешностей (предубеждений) в обработке информации. Понятие «погрешности» можно использовать и при описании нарушенных брачных отношений. Партнеры переходят от альтруизма к эгоцентризму, и при этом у одного или у обоих партнеров формируется «отрицательный когнитивный набор» отношений к другому партнеру, состоящий из ожиданий, наблюдений и заключений, имеющих налет предубежденности. Короче говоря, факти-

чески все, что партнер говорит, делает, думает или чувствует, интерпретируется негативно. Люди с низкой самооценкой могут также быть систематически предубежденными против самих себя и могут непрерывно давать необоснованную отрицательную оценку тому, что партнер думает о них.

Сопротивление изменению

Существует много причин, по которым люди сопротивляются изменению. Например, люди могут бояться оказать отрицательное влияние на других. У Марты, 42-летней женщины, жившей вместе с матерью, было диагностировано расстройство личности, характеризующееся чрезмерной зависимостью. Всякий раз, когда Марта думала о переезде, она боялась, что это убьет ее мать, а мать подкрепляла эту мысль (Beck et al., 1990). Многие чрезмерно тревожные, испытывающие депрессию и склонные к самоубийству люди боятся изменения как чего-то неизвестного. Иногда люди боятся как положительных, так и отрицательных последствий изменения. Например, многие боятся дополнительной ответственности, связанной с продвижением по службе или вступлением в брак.

Бек (Beck, 1988) полагает, что партнерам, отношения между которыми нарушены, следует противостоять многим убеждениям (возможно, выраженным в форме автоматических мыслей), которые ослабляют их стремление к изменению. Бек считает, что существуют следующие виды дисфункциональных и преувеличенных убеждений.

Убеждения относительно изменения. Показательные убеждения: «Мой партнер не способен измениться», «Ничто не может улучшить наши отношения», «Все будет только хуже».

Оправдание собственных убеждений. Например, «Вести себя так, как веду себя я, — нормально», «Думать так, как думаю я, — правильно», «Он / она причинил(а) мне боль. Он / она заслуживает, чтобы ему / ей причинили боль».

Аргументы взаимности. Например, «Я не буду делать усилий до тех пор, пока их не сделает мой партнер», «Нечестно, что я должен делать всю работу», «Мой партнер причинил мне сильную боль в прошлом, так что теперь он многое должен делать, чтобы компенсировать это».

Проблема связана с моим партнером. Например, «У меня не было никаких проблем в жизни, пока мы не поженились», «Мой партнер невозможен», «Мой партнер не заботится об улучшении наших отношений».

Другие факторы

Многие другие факторы повседневной жизни могут способствовать сохранению дисфункциональных когниций и поведения. Дети, подростки и даже взрослые могут продолжать жить со значащими другими людьми, которые обеспечивают их отрицательным опытом, моделируют неэффективное мышление и поведение и не предоставляют достаточных возможностей для развития навыков, позволяющих справиться с ситуацией. Люди продолжают сталкиваться с внешними стрессовыми факторами, например с враждебно настроенным боссом. Однако как только люди впадают в депрес-

сию или начинают чрезмерно тревожиться, им становится еще труднее справляться с внешними стрессовыми факторами. Кроме того, возможен эффект взаимодействия — люди, находящиеся в состоянии депрессии или испытывающие чрезмерную тревогу, вызывают отрицательное поведение у других. Например, люди, соскальзывающие в депрессию или уже испытывающие ее, могут уходить в себя от других, которые, в свою очередь, могут отвергать или критиковать их, таким образом усиливая существующие у испытывающих депрессию людей тенденции к самоотверганию и самокритике. Люди, у которых нарушены отношения с партнерами, не всегда проверяют реальность собственных интерпретаций событий, ощущая чрезвычайно сильную угрозу гнева и обвинений со стороны партнера.

КОГНИТИВНЫЕ МОДЕЛИ

Вниманию читателя предоставляется краткий обзор предлагаемых Беком когнитивных моделей депрессии, тревожных расстройств, нарушенных супружеских отношений и расстройств личности.

Когнитивная модель депрессии

Бек (Beck, 1987) выделил в основной модели депрессии шесть отдельных моделей, имеющих общие элементы: кросс-секционная, структурная, стрессорно-уязвимая, реципрокно-интерактная, психобиологическая и эволюционная. В связи с необходимостью экономии места здесь представлена только базисная формулировка (Beck, 1991; Beck et al., 1979). Рассмотрим следующие ключевые понятия.

Когнитивная триада. Бек рассматривает депрессию не просто как состояние, характеризующееся определенным настроением, а как когнитивное состояние. Депрессия влечет за собой активизацию трех главных когнитивных паттернов, составляющих так называемую когнитивную триаду. Первый компонент касается отрицательных представлений клиентов о себе как о непривлекательных, ничего не стоящих, беспомощных, неспособных быть счастливыми. Второй компонент касается отрицательных представлений клиентов об их восприятии мира в прошлом и настоящем. Клиенты чрезвычайно требовательны к себе, что препятствует достижению целей. Третий компонент — это отрицательное представление о будущем, которое рассматривается как безрадостное и неизменно мрачное. Эта безнадежность может порождать мысли о самоубийстве. Данные когнитивные паттерны ведут к возникновению мотивационных, поведенческих и физических симптомов депрессии. Показательным мотивационным признаком является паралич желания. Инерция и усталость являются, соответственно, показательными поведенческим и физическим симптомами.

Предрасполагающие схемы. Депрессивные схемы формируются на начальных этапах жизни. Ситуации, связанные с потерями, похожие на те ситуации, которые первоначально способствовали внедрению депрессивной схемы, могут вызывать депрес-

сию. Социотропные и автономные люди впадают в депрессию по разным причинам. Ряд травмирующих событий может также вызвать депрессию. По мере углубления депрессии депрессивные схемы становятся до такой степени гипервалентными, что клиенты могут утратить способность рассматривать свои отрицательные мысли объективно и полностью «зациклиться» на без конца повторяющихся отрицательных мыслях. Абсолютные убеждения, связанные со схемами находящихся в состоянии депрессии клиентов, включают следующие установки: «Я ничего не стою», «Я непривлекателен» и «Я ничего не могу делать правильно» (Beck, 1991).

Когнитивные недочеты и искажения. Гипервалентные депрессивные схемы и убеждения затрудняют нормальную когнитивную обработку, восприятие, вспоминание, выведение заключений и ухудшают долгосрочную память. Клиенты теряют способность к проверке истинности своих интерпретаций событий. Кроме того, они начинают хуже справляться с проблемами. По мере активизации дисфункциональных схем повышается частота совершения систематических когнитивных ошибок, таких как произвольное умозаключение и избирательная абстракция. Дисфункциональные автоматические мысли возникают на базе лежащих в их основе схем и убеждений. Основные характерные черты депрессивного мышления следующие: преобладающий акцент на отрицательных аспектах жизненных событий; взятие на себя ответственности за решение проблем во всех ситуациях; самообесценивание в случае неудачи при попытке достижения поставленных целей; сверхобобщение конкретных недостатков путем рассмотрения их как общих и устойчивых; наличие «тупиковой» точки зрения, в соответствии с которой проблемы невозможно решить даже частично (Beck, 1987).

Когнитивная модель тревожных расстройств

Главная когнитивная тема в тревожных расстройствах — опасность. Тревога — это стратегия, применяемая в ответ на угрозу. При тревожных расстройствах нормальный эволюционный механизм выживания, связанный с тревогой, становится преувеличенным и начинает работать со сбоями. Бек (Beck, Emery, 1985) соглашается с Лазарусом (Lazarus, 1966), который разграничивает первичную и вторичную оценки. Первичная оценка представляет собой первое впечатление от ситуации, которое наводит на мысль, что эта ситуация является пагубной. Затем последовательно производятся переоценки характера угрозы и важности этой угрозы для жизненных интересов человека, при этом учитываются физический и психологический ущерб. Вторичная оценка предполагает, что человек оценивает свои ресурсы для того, чтобы справиться с угрозой. Одновременно со вторичной оценкой производится оценка характера угрозы. Как и при депрессии, дисфункциональные схемы и убеждения могут предрасполагать к тревоге. Эти дисфункциональные установки могут быть активизированы повышенными требованиями, угрозами и стрессами, которые могут взаимодействовать с возникавшими в прошлом проблемами. Когнитивные ошибки, отражающие дисфункциональную схему, включают в себя переоценку вероятности и серьезности угрозы, преувеличение значения отрицательных последствий (предсказание катастрофы), недооценку ресурсов, необходимых для того, чтобы справиться с угрозой, недостаточное внимание к факторам поддержки, например к присутствию других людей, которые могли бы ока-

зать помощь. Короче говоря, тревожные индивидуумы преувеличивают вероятность нанесения вреда и преуменьшают свою способность справляться с трудностями (Beck, Weishaar, 1989).

Когнитивная модель дистресса, развивающегося у супругов

Бек подчеркивает: «Того, что привлекает партнеров друг в друге, редко оказывается достаточно для поддержания отношений» (Beck, 1988, р. 46). Недостаточное развитие навыков общения — одна из причин возникновения трудностей у партнеров. Кроме того, партнеры вносят в отношения много личного багажа — скрытых ожиданий относительно друг друга и этих отношений. Ожидания в браке менее гибки, чем при нейтральных отношениях. Более того, многие поступки в браке имеют особенное, символическое значение, так как они являются средоточием символов любви или отвержения, безопасности или ненадежности.

Когда начинаются разочарование в отношениях и разгул эмоций, партнеры теряют большую часть способностей (или фактически все способности) к проверке истинности своих интерпретаций мыслей, чувств и действий как собственных, так и близкого человека. Вместо этого партнеры начинают реагировать на свою «невидимую реальность», которая базируется, скорее, на внутренних переживаниях, страхах и ожиданиях, чем на том, что происходит на самом деле. Могут инициироваться дисфункциональные схемы и убеждения, в результате чего формируются отрицательные когнитивные установки, связанные с другим человеком. Произвольное и автоматическое мышление обеспокоенной пары содержит многочисленные когнитивные ошибки. Партнеры склонны фиксироваться скорее на том, что в их отношениях не так, чем на том, что является правильным. У них может выработаться тенденция думать друг о друге, используя черно-белые понятия. Партнеры часто приклеивают друг к другу отрицательные ярлыки, такие как «нечувствительный», «невнимательный», «эгоистичный», «грубый», а затем реагируют на эти ярлыки. Более того, у партнеров может развиться тенденция считать такие приклеенные ярлыки постоянными чертами. Каждый партнер неправильно воспринимает и извращает то, что говорит или делает другой партнер. Партнеры занимаются чтением мыслей и приписывают друг другу нежелательные и злонамеренные мотивы. Они не в состоянии проверять точность своих отрицательных объяснений и нелогичных заключений.

Кроме того, партнеры посылают друг другу язвительные сообщения, причиняющие боль и вызывающие гнев. Они чувствуют, что к ним были несправедливы, сердятся, ощущают в себе желание нападать и нападать. Враждебность — часть примитивного механизма выживания борьба — бегство. Однако примитивное побуждение к нападению часто оказывается разрушительным для отношений. Оно повышает уровень угрозы в отношениях и, следовательно, усиливает тенденцию партнеров мыслить (ригидно) и ошибочно. Кроме того, враждебность может увеличивать сопротивление партнеров работе над своими отношениями. Пораженческие убеждения относительно невозможности изменения и взгляд друг на друга как на основной источник проблем препятствуют работе над отношениями.

Когнитивная модель расстройств личности

Расстройства личности, наряду с другими видами психопатологии, частично представляют эволюционные стратегии, которые были недостаточно приспособлены к жизни в современном индивидуализированном и технологическом обществ (Beck et al., 1990). От генетической предрасположенности и полученного опыта научения также зависит, какие именно расстройства развиваются у различных индивидов. Каждое расстройство личности характеризуется базисным убеждением и соответствующей открытой поведенческой стратегией. Различные открытые реакции отражают важные структурные различия, существующие в основных убеждениях (или схемах). В основе расстройства личности, характеризующегося чрезмерной зависимостью, лежат базисное убеждение «Я беспомощен» и открытая стратегия привязанности. Убеждения и стратегии, лежащие в основе других расстройств личности, следующие: расстройство, характеризующееся чрезмерной замкнутостью: «Мне могут причинить боль», избегание; расстройство, характеризующееся пассивной агрессивностью: «На меня могут наступить», сопротивление; параноидальное расстройство: «Люди — потенциальные противники», осторожность; нарциссическое расстройство: «Я — особенный», самовозвеличивание; артистическое расстройство: «Мне нужно производить впечатление», драматизация; обсессивно-компульсивное расстройство: «Ошибки — это плохо. Я не должен допускать ошибок», перфекционизм; антисоциальное расстройство: «Люди существуют для того, чтобы их били», нападение; шизоидное расстройство: «Мне нужно много пространства», изоляция. Можно по-другому рассмотреть стратегии — при каждом расстройстве личности можно обнаружить как чрезмерно развитые, так и слаборазвитые стратегии. Например, при параноидальном расстройстве «недоверие» является чрезмерно развитой стратегией, а «доверие» — слаборазвитой. Можно выстроить более полный когнитивный профиль каждого расстройства личности.

Если специфические схемы гипервалентны, составляющие их схемы легко приводятся в действие. При расстройствах личности происходит когнитивное изменение, при котором энергия переходит от нормальной когнитивной обработки к различным схемам, которые лежат в основе расстройств. При протекании этого процесса более адаптивные схемы могут тормозиться. Дисфункциональные схемы, характерные для расстройств личности, являются чрезвычайно стойкими, поэтому когнитивное консультирование клиентов с расстройствами личности обычно занимает больше времени и предполагает более глубокое исследование происхождения схем, чем консультирование при тревожных расстройствах или депрессии.

ПРАКТИКА

Цели

Целью когнитивного консультирования является «побуждение заново “к действию”» системы проверки реальности» (Beck et al., 1990, p. 37). Клиенты с психопатологиче-

скими расстройствами и супруги, отношения которых нарушены, потеряли способность проверять истинность своих дисфункциональных интерпретаций в различной степени. Когнитивные консультанты «учат пациентов самим корректировать дефекты когнитивной обработки и подкреплять предположения, позволяющие им справляться с ситуацией» (Beck, Weishaar, 1989, p. 288). Хотя когнитивные консультанты могут первоначально направлять свои усилия на уменьшение выраженности симптомов, окончательной целью является удаление систематических предубеждений из мышления клиентов. Кроме того, когнитивные консультанты стремятся развивать у клиентов поведенческие навыки, имеющие отношение к их проблемам. Например, навыки выслушивания и общения необходимо развивать обеспокоенным своими отношениями супругам, а навыки ассертивности — застенчивым людям.

При работе с когнициями консультанты обучают клиентов: 1) контролю отрицательных автоматических мыслей; 2) осознаванию связей между когнициями, эмоциями и поведением; 3) исследованию и проверке аргументов «за» и «против», искаженных автоматических мыслей; 4) замене основанных на предубеждениях когниций более реалистическими интерпретациями; 5) идентифицированию и изменению убеждений, которые способствуют возникновению предрасположенности к искажению опыта (Beck et al., 1979). Клиенты не должны обязательно иметь высокий интеллект, чтобы извлечь пользу из когнитивного консультирования — фактически, исследования Бека не выявили связи между степенью развития интеллекта и результатами когнитивного консультирования (Beck, Rush, in press).

Применение и ограничения

Бек (Beck, Rush, in press) перечисляет пять видов применения когнитивного консультирования, которые могут также рассматриваться как цели. Во-первых, удаление симптомов расстройств либо посредством одного только консультирования, либо с одновременным использованием лекарств. Во-вторых, снижение вероятности возникновения рецидива, коль скоро формальное лечение, консультирование или лекарственное лечение прекратились. В-третьих, повышение уступчивости относительно приема рекомендуемого лекарства. В-четвертых, решение специфических психосоциальных проблем, связанных, например, с семейным разладом или низкой самооценкой (эти проблемы могут либо существовать до болезни, либо быть следствием развития болезни или психопатологического синдрома). В-пятых, изменение основных психологических убеждений (схем), способствующих развитию психопатологии, дисфункционального мышления и поведения.

Когнитивное консультирование наиболее эффективно при работе с клиентами, которые могут сосредоточиваться на автоматических мыслях и брать на себя ответственность за оказание помощи самим себе. К когнитивному консультированию не рекомендуется прибегать, если у клиентов снижена способность проверки реальности (как, например, при галлюцинациях и обмане чувств) или если у клиентов значительно снижены память и способность логически мыслить (как, например, при органических мозговых синдромах). При некоторых расстройствах, таких как рецидивирующая депрессия, рекомендуется комбинация когнитивного консультирования и лекарственных средств.

Длительность лечения

Когнитивное консультирование, как правило, является высокоструктурированным и проводится в короткие сроки. Стандартная схема лечения депрессии с помощью когнитивного консультирования подразумевает проведение 15–20 занятий в течение более чем 12 недель. Клиентам с тревожными расстройствами рекомендуется посетить от 5 до 20 занятий (Clark, Beck, 1988). Курс когнитивного консультирования следует завершать постепенно, причем клиентам обычно предоставляется возможность посещения дополнительных занятий в течение одного или двух месяцев после завершения курса. Лечение расстройств личности, как правило, занимает больше времени и может длиться в течение года или даже нескольких лет. Занятия обычно длятся 45 минут.

Определение проблемы и концептуализация случая

В Центре когнитивной терапии Бека в Филадельфии во время первого посещения клиентов в течение трех часов ведется протокольная запись. Эта запись включает в себя описание клинического собеседования и психологических тестов. Во время клинического собеседования консультант узнает, какие факторы в прошлом вызвали страдание клиента. На собеседовании консультант также оценивает уровень функционирования клиента и бросающиеся в глаза симптомы, а также определяет, что данный человек ждет от консультирования. Вопросник депрессии Бека (Beck et al., 1961), Тест тревожности (Beck, 1978) и Шкала дисфункциональных установок (Weissman, 1979) — психологические тесты, наиболее часто используемые при проведении первого интервью.

Проводя первое собеседование, консультанты ставят перед собой следующие цели: установление отношений, объяснение сути когнитивного консультирования, уменьшение выраженности симптомов и выявление важной информации. Консультанты начинают определять проблемы. Определение проблем влечет за собой проведение как функционального, так и когнитивного анализа. Цель функционального анализа — найти ответы на вопросы, например, на такие: «Каковы главные компоненты проблемы?», «Как проблема проявляется?», «В каких ситуациях это происходит?», «Каковы частота возникновения данной проблемы, важность проблемы и ее продолжительность?», «Какие могут быть последствия?». При когнитивном анализе консультант идентифицирует мысли клиента и образы, возникающие у клиента под действием различных эмоций, определяет, в какой степени клиент чувствует себя контролирующим свои мысли и образы, дает прогноз относительно вероятности возникновения проблемы и возможных последствий. С первых занятий консультанты начинают обучать клиентов контролировать чувства, мысли и поведение и осознавать связи между ними. Например, на первом занятии консультант может предложить клиентам записывать автоматические мысли, возникающие у них тогда, когда они расстроены.

На первых занятиях консультанты и клиенты составляют списки проблем. В них можно включать определенные симптомы, виды поведения или глубокие проблемы. Составление таких списков помогает установить приоритеты лечения. При определении приоритетов учитываются глубина расстройства, выраженность симптомов и серьезность темы. Консультанты подходят к проблеме, выбирая подходящие когнитив-

ные и поведенческие методы. Консультанты всегда стремятся объяснить клиентам суть каждой используемой методики. И при предложении, и при применении конкретных методов консультанты уделяют большое внимание обратной связи со стороны клиентов. Если на ранних стадиях консультирования консультанты обычно фокусируют внимание на удалении симптомов, то на более поздних стадиях они, как правило, делают акцент на изменении образа мыслей клиентов.

В книге, посвященной расстройствам личности, Бек (Beck et al., 1990) говорит о предварительной концептуализации случая как о первом шаге в разработке плана лечения. Консультантам необходимо и определить когнитивный профиль расстройств клиентов, и понять их уникальные убеждения. Концептуализация случая предполагает выдвижение консультантом гипотезы, касающейся особенных дисфункциональных установок и основных схем клиентов, их главных целей, их конкретной уязвимости и специфических стрессов, взаимодействующих с этой уязвимостью и таким образом активизирующих существующую модель симптомов. По мере того как становится доступной новая информация, консультанты могут изменять или добавлять гипотезы в свою формулировку или удалять гипотезы из нее. Консультанты знакомят клиентов с концептуализацией случая и совместно обсуждают ее. Некоторые консультанты используют доски или карточки, чтобы продемонстрировать, как неверные интерпретации действительности возникают из убеждений. Планы лечения, основанные на концептуализации случая, приспособлены к индивидуальным потребностям отдельных клиентов.

Рассмотрим пример установок, возникающих на базе основной схемы. У Гэри было диагностировано нарциссическое расстройство личности (Beck et al., 1990). У Гэри часто возникали вспышки гнева, направленные на его партнершу Беверли. Гэри обвинял Беверли в том, что она постоянно язвит из-за того, что он не занимается домашними делами. У Гэри были следующие убеждения: «следует» — «Беверли следует оказывать мне большее уважение»; «должен» — «Я должен контролировать поведение других»; особое условное убеждение — «Если я дам людям шанс, они переорут меня»; страх — «Меня перекричат»; убеждение, исходящее из основной схемы, — «Я — тряпка». Также были проанализированы убеждения Беверли, вытекающие из ее основной схемы «Я — беспомощный младенец».

Роли консультанта

Консультанты как люди, предлагающие установить определенные отношения

В когнитивном консультировании качество отношений консультант — клиент имеет очень большое значение. Когнитивное консультирование — это не безличный подход; консультанты стремятся понимать клиентов как индивидов. Бек считает, что его стиль консультирования во многом сходен со стилем Роджерса (Beck, Rush, in press). Консультанты стремятся к созданию эмоционального климата, характеризующегося подлинной теплотой, отсутствием осуждения и безусловным принятием. Они пытаются снять с консультирования покров таинственности, используя язык, понятный для кли-

ентов. Консультанты относятся к клиентам уважительно, объясняют им суть как всего подхода в целом, так и каждой предлагаемой методики. Кроме того, консультанты делятся с клиентами ответственностью за то, что происходит в ходе консультирования, обсуждая концептуализацию случая и привлекая клиентов к составлению плана занятий и к определению целей. Когнитивные консультанты, выдвигая предложения и совершая различные действия, также выявляют обратную связь со стороны клиентов. Консультанты отмечают признаки переноса (трансфера) и допускают обсуждение реакций, направленных на них самих. Они используют реакции переноса (трансфера), чтобы идентифицировать автоматические мысли клиентов и межличностные искажения и работать с ними.

Большинству клиентов с расстройствами личности когнитивные консультанты предлагают более тесные и теплые отношения, чем клиентам с острыми расстройствами, например с повышенной тревожностью и депрессией. Консультанты могут столкнуться с проблемами, связанными с нежеланием клиентов (особенно имеющих расстройства личности) сотрудничать (Beck et al., 1990).

Консультанты как соисследователи с клиентами — совместный эмпирический подход

Когнитивные консультанты не только предлагают клиентам наладить теплые отношения, но и играют активную роль в процессе консультирования. Консультанты и клиентов побуждают играть активную роль. Все когниции клиента рассматриваются как гипотезы, которые можно проверить. Консультанты и клиенты сотрудничают друг с другом, пытаясь проанализировать доказательства, подтверждающие или отрицающие когниции клиента. Основываясь на том, что и как говорят клиенты, консультанты разрабатывают гипотезы, которые могут помочь идентифицировать и когнитивные ошибки, и подспудные убеждения. Затем консультанты просят клиентов сообщить, соответствуют ли, по их мнению, гипотезы фактам. Таким образом, клиентов поощряют рассматривать свои мысли как личностные конструкты реальности и развивать навыки, позволяющие оценивать обоснованность этих конструктов. При идентификации и анализе доказательств верности мышления, основанного на предубеждениях, более активную роль играют попеременно то консультант, то клиент, в зависимости от конкретных обстоятельств.

Консультанты как люди, задающие вопросы, — сократовский диалог

Вопросы составляют самую большую категорию вербальных высказываний консультанта. Вопросы отражают основную эмпирическую ориентацию подхода, непосредственная цель опроса — преобразование закрытых систем убеждений клиентов в открытые системы. Конкретнее, с помощью вопросов консультанты стремятся помогать клиентам осознавать свои мысли; проверять, не возникли ли когнитивные искажения; заменять неадекватные мысли более сбалансированными мыслями; составлять планы развития новых мыслительных моделей. Основным вопросом, который следует зада-

вать клиентам, чтобы помочь им осознать свои мысли, является вопрос: «Что проходит через ваш мозг прямо сейчас?».

Консультанты чаще прибегают к опросу, чем к индоктринации и спору. Опрос проводится в эмоциональной атмосфере теплоты и принятия, в так называемом сократовском стиле; это помогает клиентам развивать и оценивать свое мышление. Типичные вопросы: «Где доказательства?», «Какова логика?», «Что я должен потерять?», «Что я должен приобрести?», «Что самое худшее может случиться?», «Чему я могу научиться на этом опыте?» (Beck, Emery, 1985).

Клиенты учатся задавать себе те же самые вопросы, которые задавали им консультанты. Например, какими бы правильными ни «ощущали» клиенты свои автоматические мысли, клиенты, у которых нарушены отношения, могут подвергать сомнению обоснованность этих мыслей, спрашивая себя: «Что свидетельствует *в пользу* моей интерпретации?», «Что *противоречит* моей интерпретации?», «Следует ли *логически* из действий моего супруга/супруги, что он/она имеет мотив, который я приписываю ему/ей?», «Существует ли *альтернативное* объяснение его/ее поведения?» (Beck, 1988).

Консультанты как гиды — управляемое открытие

Существует множество различных граней управляемого открытия. Консультанты могут работать гидами, помогая клиентам обнаруживать темы, проходящие через их автоматические мысли и убеждения. Такие шаги можно предпринять после того, как консультанты и клиенты свяжут убеждения с соответствующим опытом, полученным в прошлом, и совместно проследят, как формировались убеждения. Управляемое открытие можно использовать и по-другому — консультанты могут действовать как гиды, помогая клиентам анализировать их возможные логические ошибки, разрабатывая новый опыт, предполагающий экспериментирование клиента с различными видами поведения. Консультанты не используют льстивые уговоры, споры и индоктринацию для того, чтобы помогать клиентам проверять истинность их мышления и вырабатывать новые убеждения. Вместо этого консультанты побуждают клиентов развивать навыки использования и оценки информации, фактов и вероятностей. При этом перед клиентами открываются перспективы, которые являются более реалистическими, чем те перспективы, в основе которых лежат их первоначальные мысли.

Когнитивные техники

Рассмотрим основные когнитивные техники, используемые когнитивными консультантами при оказании клиентам помощи в замене их искаженных автоматических мыслей и убеждений более реалистическими способами обработки информации.

Выявление и идентификация автоматических мыслей

Для того чтобы изменить свое мышление, клиенты должны прежде всего осознать собственные процессы мышления. Ниже перечисляются некоторые специфические техники выявления и идентификации автоматических мыслей.

Обеспечение логического обоснования. Консультанты могут дать логическое обоснование важности исследования связей между тем, что клиенты думают, чувствуют и делают. Кроме того, консультанты могут ввести концепцию автоматических мыслей и привести пример того, как подспудные восприятия влияют на чувства. Например, если в середине ночи раздастся громкий шум, реакция человека будет зависеть от того, как будет воспринят этот шум — как шум, связанный с вторжением ночного грабителя, или как стук, издаваемый оконной рамой. Консультанты могут сообщить своим клиентам, что главное исходное положение когнитивного консультирования следующее — клиенты испытывают трудности при проверке обоснованности своих интерпретаций.

Опрос. Клиентов можно расспрашивать об автоматических мыслях, которые возникают у них тогда, когда они выходят из состояния душевного равновесия. Если клиенты испытывают трудности с припоминанием мыслей, можно использовать образы или ролевую игру. Задавая вопросы, консультанты внимательно наблюдают за клиентами, пытаясь заметить признаки эмоций, которые могут подсказать направление для дальнейшего опроса.

Использование доски для записей. Когда клиенты увидят свои первоначальные мысли записанными на доске, они могут рискнуть раскрыть свои более глубокие и более пугающие мысли.

Побуждение клиентов заняться деятельностью, которая их пугает. Часто в ходе занятий клиентов побуждают заниматься вызывающей у них тревогу деятельностью, например звонить по телефону или писать письма, которые они отложили. Когда клиенты совершают эти действия, консультанты могут задавать вопрос: «Что проходит через ваше сознание прямо сейчас?». Консультанты могут также окунаться вместе с клиентами в реальные жизненные ситуации, в которых клиенты испытывают трудности. Например, консультанты могут отправиться с клиентами в места с большим скоплением людей и попросить клиентов вербализировать свои мысли.

Сосредоточение на образах. Сбор информации об образах может быть важным способом получения доступа к автоматическим мыслям. Хотя существуют индивидуальные различия, результаты клинических наблюдений наводят на мысль, что многие люди, представляющие себе сцены, реагируют на них, как на реальные события.

Самоконтроль мыслей. Клиентов можно попросить дома записывать мысли. Они могут ежедневно делать в дневнике записи о возникновении автоматических мыслей. В дневнике могут быть следующие колонки: 1) дата; 2) ситуация, в которой возникли отрицательные эмоции; 3) ощущение эмоции(й) и оценка ее уровня по шкале 0–100%; 4) автоматическая мысль(и), соответствующее убеждение и их оценка по шкале 0–100%. Можно использовать счетчики пульса, чтобы помочь некоторым клиентам научиться узнавать автоматические мысли при их появлении.

Проверка реалистичности и корректировка автоматических мыслей

Консультанты учат клиентов обращаться со своими мыслями как с гипотезами, требующими проверки, и, если необходимо, отказываться от гипотез или изменять их. Для этого используются следующие методы.

Сократовское расспрашивание. Консультанты могут сформулировать ряд вопросов, которые побудят клиентов подвергнуть сомнению обоснованность своего мышления и выбрать альтернативные интерпретации, которые лучше всего соответствуют фактам. Для того чтобы «разговорить» клиента, целесообразно задать ему такой вопрос: «Как можно по-другому взглянуть на это?».

Идентификация когнитивных ошибок. Консультанты могут рассказать клиентам, какие когнитивные ошибки (например, произвольное умозаключение и преувеличение) допускаются наиболее часто. Клиентов можно попросить идентифицировать ошибки в своем образе мыслей как на занятиях, так и при выполнении домашнего задания. Для этого можно применить методику, в которой используются три колонки. В первой колонке клиенты описывают ситуацию, в которой у них возникают отрицательные эмоции; во второй — свои автоматические мысли, а в третьей — допущенные в процессе мышления ошибки.

Декатастрофизация. При декатастрофизации основной задаваемый вопрос такой: «Итак, что случится, если это произойдет?». Анализируются вероятность возникновения и серьезность события, способность клиента справиться с ситуацией, наличие поддерживающих факторов, способность клиента принимать самые плохие возможные результаты.

Реатрибуция. При реатрибуции производится проверка автоматических мыслей и лежащих в их основе убеждений, рассматриваются альтернативные пути определения ответственности и установления причин. Клиентам можно порекомендовать оценить по шкале 0–100% степень ответственности, которую они берут на себя в связи с отрицательными событиями и результатами, которых они опасаются. Задавая клиентам вопросы, консультант пытается «разговорить» их, генерируя и оценивая альтернативные объяснения.

Переопределение. Переопределение проблем влечет за собой их конкретизацию и изменение формулировки с учетом выполнимости поставленных задач. Например, одинокий человек, который чувствует себя всеми брошенным, может заново определить свою проблему так: «Я должен обращаться к другим людям и проявлять участие» (Beck, Weishaar, 1989, p. 309–310).

Децентрализация. Децентрализация предполагает оказание клиентам помощи в изменении их убеждения, что все сосредоточены на них. Клиентов можно побуждать более внимательно оценивать действия других людей. Например, другие студенты могут мечтать, глядя на лектора, или делать записи. Кроме того, клиентов можно попросить отметить, как часто они сами проявляют внимание к другим. Это поможет клиентам осознать, как ограниченны их наблюдения. Таким образом, клиенты смогут сделать заключение, что наблюдения других людей являются такими же.

Рациональные реакции. Когнитивные консультанты учат клиентов более рационально реагировать на автоматические мысли. И здесь снова важная роль отводится опросу, с помощью которого консультанты могут помочь клиентам научиться использовать внутренний монолог скорее себе на пользу, чем против себя. Рассмотрим конкретный пример. Венди позвонил ее муж Хэл и сказал, что он очень занят в офисе. Венди ощутила гнев; у нее возникла такая автоматическая мысль: «Это нечестно, ведь мне тоже приходится работать. Если бы он захотел, то мог бы быть дома вовремя». Рациональная реакция Венди на эту автоматическую мысль была следующей: «Его работа отличается от моей. Многие клиенты приходят к нему после работы» (Beck, 1988, p. 264).

Ежедневная регистрация рациональных реакций. Когда клиенты будут к этому готовы, их можно попросить заполнить колонки, предназначенные для описания рациональных реакций и результатов, в дневнике, озаглавленном «Ежедневная регистрация автоматических мыслей». В колонке «Результаты» клиенты 1) заново оценивают свое убеждение в автоматической(их) мысли(ях) по шкале 0–100 %; 2) определяют свои последующие эмоции и оценивают их по шкале 0–100 %.

Образные техники. Бек и Эмери описывают множество образных техник (Beck, Emery, 1985). Наибольшее значение имеют оказание клиентам помощи в открытии более реалистических перспектив путем многократного мысленного представления фантазий; проецирование себя в будущее и взгляд оттуда на ситуации, сложившиеся на данный момент; преувеличение образов, например представление, что другим людям наносится чрезмерный вред.

Идентификация подспудных убеждений

Получить доступ к подспудным убеждениям может оказаться для консультантов и клиентов труднее, чем получить доступ к автоматическим мыслям. Можно выделить три главные группы подспудных убеждений. В первую группу входят убеждения, связанные с принятием (например, «У меня есть изъян, поэтому я нежеланный»); во вторую группу входят убеждения, связанные с компетентностью (например, «Я — неполноценный»); в третью группу входят убеждения, связанные с контролем (например, «Я не могу осуществлять контроль»). О подспудных убеждениях клиентов можно судить по темам их автоматических мыслей. Поведение клиентов, стратегии преодоления трудностей и личные истории являются дополнительными источниками для формирования консультантами гипотез, связанных с убеждениями. Большинству клиентов трудно четко сформулировать свои убеждения без помощи со стороны. Как правило, консультанты представляют гипотезы клиентам для проверки. Если клиенты с чем-то не соглашаются, консультанты могут поработать вместе с ними, чтобы более точно сформулировать их убеждения.

Изменение подспудных убеждений

Сократовское расспрашивание. Консультанты могут задавать клиентам вопросы с целью побуждения их исследовать свои убеждения. Например, такие вопросы: «Выглядит ли данное убеждение разумным?», «Вы можете пересмотреть доказательства этого?», «Какие преимущества и неудобства связаны с сохранением данного убеждения?».

Проведение когнитивных экспериментов. Консультанты и клиенты совместно могут организовывать когнитивные эксперименты; при этом консультанты могут побуждать клиентов проверять истинность своих убеждений. Бек приводит следующий пример. Марджори боялась брать на себя мысленные обязательства в отношении своего супруга Кена, так как опасалась обнаружить, что не может ему доверять. Основное убеждение Марджори было таким: «Я ни в коем случае не могу позволить себе оказаться уязвимой». В результате такого искажения мышления отчужденное поведение Марджори и поиски недостатков у мужа внесли холодность в их отношения. Бек

организовал для своей клиентки трехмесячный эксперимент, чтобы проверить гипотезу: «Если я полностью посвящу себя налаживанию отношений с мужем, буду искать положительное вместо отрицательного, я стану чувствовать себя в большей безопасности» (Beck, 1988, p. 224). В результате Марджори обнаружила, что она стала более уверенной и стала меньше думать о разводе с Кеном.

Использование образов. Консультант может использовать образы для того, чтобы помочь клиентам «вновь пережить» случившиеся в прошлом травмирующие события и таким образом реструктурировать свой опыт и сформированные на его основании убеждения.

Переживание вновь воспоминаний детства. Бек (Beck et al., 1990) полагает, что при хронических расстройствах личности чрезвычайно большое значение имеет использование детского опыта; таким образом можно помочь клиентам пересмотреть и свободно изложить их основные убеждения. Освежая в памяти связанные с развитием «патогенные» ситуации при разыгрывании ролей и обмене ролями, клиенты получают возможность реструктурировать или изменить убеждения, сформированные в течение рассматриваемого периода.

Придание убеждениям новой формы. Консультанты могут помогать клиентам заново формировать убеждения. Бек приводит следующий пример. М. К., директор научно-исследовательского института, относящегося к крупному университету, страдал от сильно выраженного депрессивного расстройства и генерализованного тревожного расстройства. Клиент имел твердые убеждения, связанные с мыслями о собственном несоответствии и отвержении со стороны окружающих. Основное убеждение М. К. было таким: «Я должен быть лучшим во всем, что я делаю». Одна из установок М. К. была заново сформулирована таким образом: «Преуспевать в высшей степени полезно, но и меньший успех полезен и не имеет никакого отношения к моей компетентности или несоответствию. Я адекватен предъявляемым требованиям независимо ни от чего» (Beck, Rush, in press, p. 48).

Поведенческие техники

Поведенческие техники в когнитивном консультировании используются с различными целями. Во-первых, с помощью поведенческих техник можно заложить основу для последующей когнитивной работы. Возникает вопрос: «На чем следует сосредоточиться в первую очередь — на поведении, на когниции или на том и на другом одновременно?». Поведенческие техники иногда используются до когнитивных техник с целью уменьшения выраженности симптома и усиления мотивации. Например, клиентам, пребывающим в состоянии сильной депрессии, можно порекомендовать стараться не уходить в себя, вовлекаться в конструктивную деятельность и стремиться осознать, что можно получать удовлетворение от действий, которые ранее доставляли удовольствие. Однако, в отличие от нормальных людей, клиенты, находящиеся в состоянии депрессии, могут заметно изменять поведение, но при этом сохранять свои отрицательные гипервалентные когниции (Beck et al., 1979). Работая с парами, Бек (Beck, 1988) сосредоточивался сначала на изменении поведения, поскольку считал, что легче изменить образ действий, чем модели мышления. Каждый супруг может немедленно вознаграждать другого супруга за изменение поведения.

Во-вторых, с помощью поведенческих техник можно научить клиентов проверять истинность своих автоматических мыслей и убеждений. В-третьих, использование поведенческих техник наряду с когнитивными побуждает клиентов заниматься деятельностью, которая их пугает. В-четвертых, применяя поведенческие техники, консультанты обучают клиентов конкретным поведенческим навыкам. Поскольку цели применения поведенческих техник частично совпадают, эти техники не классифицируются в соответствии с целью. Рассмотрим некоторые поведенческие техники, наиболее часто используемые когнитивными консультантами.

Планирование деятельности. Планирование деятельности подразумевает составление расписания (графика). Совместное планирование конкретных действий имеет большое значение, так как такое планирование позволяет клиентам осознать, что они могут правильно распределять свое время. При планировании деятельности главное — определить, какой деятельностью клиент согласен заниматься, а не установить, какой объем работы он должен выполнить. Клиенты могут каждый вечер отводить определенное время для планирования своих действий на следующий день.

Оценка мастерства и удовольствия. Используя десятибалльную шкалу, клиенты могут оценивать свое мастерство и степень удовольствия, которое они испытали при совершении в течение дня какого-либо действия. Такое оценивание может помочь клиентам, пребывающим в состоянии депрессии, осознать, какие действия поднимают их настроение.

Проведение поведенческих экспериментов. Консультанты могут разрабатывать (это рекомендуется делать на поздних стадиях консультирования) поведенческие эксперименты. Таким образом клиентов можно обеспечивать информацией, которая противоречит имеющимся у них автоматическим мыслям, ошибочным прогнозам и подспудным убеждениям. Молодому человеку, собиравшемуся отменить свидание из-за страха («Я не буду знать, что говорить»), было рекомендовано отправиться на свидание и исходить из экспериментальной гипотезы, согласно которой он не знает, что говорить. Результаты этого специфического эксперимента опровергли данную гипотезу (Beck, Emery, 1985). Вернемся к ранее рассмотренному примеру. Марджори, предполагая, что она изменила свое поведение вместе с когнициями, приняла участие в поведенческом и когнитивном эксперименте, чтобы проверить верность своей основной установки «Я ни в коем случае не должна позволить себе быть уязвимой».

Репетиция поведения и разыгрывание ролей. Консультанты могут использовать репетицию поведения, чтобы развивать у клиентов навыки, которые могут понадобиться им в определенных напряженных ситуациях. При обучении этим навыкам можно использовать демонстрацию и обратную связь (здесь может помочь видео). Репетиции поведения должны включать в себя многократные проверки и обучение клиентов разнообразным реакциям. Клиенты могут также репетировать ситуации, используя воображение.

Постановка постепенно усложняющихся задач. Часто клиентам не удается выполнить поставленные задачи, потому что они пробуют сделать слишком многое сразу. Консультанты и клиенты могут выстраивать иерархии вызывающих страх или сложных ситуаций. Клиентам следует начинать с менее сложной деятельности и только через определенное время переходить к деятельности, которая вызывает у них страх.

Использование методов отвлечения. Клиентов можно побуждать совершать действия, которые смогут отвлечь их от сильных отрицательных эмоций и мыслей. Можно рекомендовать работу, игру, общение, совершение каких-либо физических действий.

Рекомендация упражнений для выполнения в домашних условиях. Домашнему заданию в когнитивном консультировании придается большое значение. Выполнение домашнего задания позволяет как сократить время, затраченное на консультирование, так и развить когнитивные и поведенческие навыки, которые можно будет использовать после консультирования. Домашнее задание должно включать в себя развитие самоконтроля, проверку верности автоматических мыслей и подспудных убеждений, развитие навыков, необходимых для преодоления определенных трудностей, развитие когнитивных навыков, которые требуются для идентификации когнитивных ошибок, для рационального реагирования и изменения формулировки убеждений.

Завершение консультирования и предотвращение рецидивов

Когнитивное консультирование является структурированным подходом и проводится, как правило, в короткие сроки, поэтому когнитивные консультанты стремятся «встраивать окончание в начало». Уже на первом занятии консультанты начинают обсуждать с клиентами критерии и ожидания, связанные с завершением консультирования. Существует несколько способов оценки прогресса. Давая оценку, консультанты учитывают уменьшение выраженности симптомов, изменения в описываемом и в наблюдаемом поведении, изменения в мышлении как в рамках консультирования, так и за его пределами. Выполнение домашнего задания, в частности произведение записей в «Ежедневном отчете об автоматических мыслях», выполнение конкретных задач и проведение экспериментов также помогают оценить прогресс. Консультанты не всегда безоговорочно верят, что клиенты способны проверять реалистичность своих интерпретаций и, если необходимо, изменять искаженные интерпретации или отказываться от них. Часто консультанты завершают курс постепенно. Например, если занятия проводились еженедельно, их начинают проводить сначала один раз в две недели, а потом еще реже в течение одного и двух месяцев (дополнительно, после завершения курса консультирования).

Когнитивные консультанты уделяют большое внимание предотвращению рецидивов. Клиентов учат проверять истинность интерпретаций, этот навык рассматривается как навык самопомощи. Выполняя домашнее задание, клиенты не только развивают навыки, необходимые для реальной жизни, но и готовятся впоследствии справляться с проблемами самостоятельно. Консультанты учат клиентов предотвращать рецидивы и развивать стратегии преодоления трудностей. Доступность вспомогательных сеансов также обусловливает возникновение и поддержание у клиентов желания использовать и сохранять свои развитые способности, связанные с обработкой информации, после завершения курса консультирования.

Другие возможности применения

Когнитивное консультирование применялось при работе с клиентами любого возраста — и с детьми, и с пожилыми людьми. Как сообщает Бек (Beck, Rush, in press), несколько контролируемых исследований показали, что по воздействию на пожилых клиентов, находящихся в состоянии депрессии, когнитивное консультирование, по крайней мере, столь же эффективно, как лечение антидепрессантами. Когнитивное консультирование проводилось при групповой работе с семьями. В последние годы когнитивное консультирование стали использовать при работе с клиентами с шизофренией, посттравматическими стрессовыми расстройствами, гипертонией, диссоциативными расстройствами, с клиентами, злоупотребляющими наркотическими средствами, а также с клиентами, совершившими сексуальные преступления (в том числе с эксгибиционистами и с людьми, совершившими инцест). Бек и Вейсхаар (Beck, Weishaar, 1989) отмечают, что, учитывая существующую в настоящее время ориентацию на ограничение затрат, популярность краткосрочных курсов когнитивного консультирования будет постоянно повышаться и у страховых медицинских компаний, и у клиентов.

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. В чем заключается различие между первичным уровнем и более высокими уровнями когнитивной обработки?
2. Что представляют собою схемы и почему они так важны?
3. Что такое автоматические мысли и почему они так важны?
4. Что такое когнитивные ошибки и почему они так важны?
5. Какая связь существует между когнициями и эмоциями?
6. В чем суть гипотезы непрерывности?
7. Что думает Бек об: а) эволюционных и б) генетических источниках когниций и поведения?
8. Какова природа таких факторов, как травмы, полученные в детстве, плохое обращение в детстве, социальное научение, неадекватный опыт приобретения навыков, позволяющих справляться с ситуацией? Какова роль каждого из этих факторов в приобретении людьми когнитивной уязвимости?
9. Что означает термин «когнитивный сдвиг»?
10. Какие факторы усиливают когнитивную уязвимость?
11. Какова природа таких факторов, как неспособность отключать гипервалентный образ действий, неспособность проверять реальность дисфункциональных интерпретаций, сопротивление изменению, а также других факторов повседневной жизни клиентов? Какова роль каждого из этих факторов в сохранении когнитивной уязвимости?
12. Выделите главные положения в когнитивной модели депрессии.
13. Выделите главные положения в когнитивной модели тревожных расстройств.
14. Выделите главные положения в когнитивной модели нарушенных супружеских отношений.
15. Выделите главные положения в когнитивной модели расстройств личности.
16. Критически обсудите цели когнитивного консультирования.
17. Как когнитивные консультанты определяют проблемы и концептуализируют случаи?
18. Опишите характер отношений консультант — клиент в когнитивном консультировании.
19. Что означает термин «совместный эмпирический подход»?

20. Что означает термин «сократовский диалог» в контексте когнитивного консультирования?
21. Что означает термин «управляемое открытие»?
22. Какие когнитивные методы наиболее часто используются для выявления и идентификации автоматических мыслей?
23. Каковы основные когнитивные методы проверки истинности и исправления автоматических мыслей?
24. Как когнитивные консультанты идентифицируют подспудные убеждения?
25. Как когнитивные консультанты изменяют подспудные убеждения?
26. С какой целью используются поведенческие методы в когнитивном консультировании?
27. Опишите такие поведенческие методы, как планирование деятельности, оценка мастерства и удовольствия, проведение поведенческих экспериментов, репетиция поведения и разыгрывание ролей, постановка постепенно усложняющихся задач, использование методов отвлечения, рекомендация упражнений для выполнения в домашних условиях.
28. Как когнитивные консультанты пытаются предотвращать рецидивы?

Вопросы для самоанализа

1. Составьте список факторов, которые в период вашего взросления, возможно, внесли вклад в усвоение вами ошибочных способов обработки информации.
2. Подумайте о какой-нибудь имеющейся у вас конкретной проблеме. Выявите и идентифицируйте автоматические мысли, возникающие у вас в связи с этой проблемой.
3. Определите характерные когнитивные ошибки, если таковые имеются, в используемом вами способе обработки информации.
4. Определите автоматическую мысль, связанную с данной проблемой, и подвергните ее сомнению посредством сократовского расспрашивания.
5. Выделите связанную с проблемой мысль, реалистичность которой можно проверить путем изменения поведения. Спланируйте и осуществите поведенческий эксперимент с целью проверки правильности вашей мысли.
6. Какое влияние, если таковое вообще существует, оказывают теория и практика когнитивного консультирования на то, как вы консультируете?
7. Какое влияние, если таковое вообще существует, оказывают теория и практика когнитивного консультирования на ваш образ жизни?

Библиография

Beck, A. T., Rush, A. J., Shaw, B. F. & Emery, G. (1979). *Cognitive Therapy of Depression.* New York: John Wiley.

Beck, A. T. & Emery, G. (1985). *Anxiety Disorders and Phobias: A Cognitive Perspective.* New York: Basic Books.

Beck, A. T. (1988). *Love Is Never Enough: How Couples Can Overcome Misunderstandings, Resolve Conflicts, and Solve Relationship Problems through Cognitive Therapy.* New York: Harper & Row.

Beck, A. T., Freeman A. and Associates (1990) *Cognitive Therapy of Personality Disorders.* New York: Guilford Press.

Weishaar, M. E. (1993). *Aaron T. Beck.* London: Sage.

***

Beck, A. T. (1963). Thinking and depression. 1. Idiosyncratic content and cognitive distortions. *Archives of General Psychiatry, 9,* 324–33.

Beck, A. T. (1964). Thinking and depression. 2. Theory and therapy. *Archives of General Psychiatry, 10,* 561–71.

Beck, A. T. (1976). *Cognitive Therapy and the Emotional Disorders.* New York: New American Library.

Beck, A. T. (1978). *Anxiety Checklist.* Philadelphia, PA: Center for Cognitive Therapy.

Beck, A. T. (1983) Cognitive therapy of depression: New perspectives. In P. J. Clayton & J. E. Barnett (Eds.). *Treatment of Depression: Old Controversies and New Approaches* (pp. 265–84). New York: Raven Press.

Beck, A. T. (1987) Cognitive models of depression. *Journal of Cognitive Psychotherapy, 1,* 5–37.

Beck, A. T (1991). Cognitive therapy. A 30-year retrospective. *American Psychologist, 46,* 368–75.

Beck, A. T., Epstein, N. & Harrison, R. (1983). Cognitions, attitudes and personality dimensions in depression. *British Journal of Cognitive Psychotherapy, I,* 1–16.

Beck, A. T & Haaga, D. F. (1992) The future of cognitive therapy. *Psychotherapy, 29,* 34–8.

Beck, A. T., Kovacs, M. & Weissman, A (1979). Assessment of suicide intention: The scale for suicide ideation. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 47,* 343–52.

Beck, A. T., Laude, R. & Bohnert, M. (1974). Ideation components of anxiety neurosis. *Archives of General Psychiatry, 31,* 456–9.

Beck, A. T. & Rush, A. J (in press). Cognitive therapy. In H. I. Kaplan & B. J. Sadock (Eds). *Comprehensive Textbook of Psychiatry (Vol. VI).* Baltimore, MD: Williams & Wilkins.

Beck, A. T., Steer, R. A., Kovacs, M. & Garrison, B. (1985). Hopelessness and eventual suicide: A ten-year prospective study of patients hospitalized with suicidal ideation. *American Journal of Psychiatry, 147,* 190–5.

Beck, A. T., Ward, C. H, Mendelson, M., Mock, J. E. & Erbaugh, J. K. (1961). An inventory for measuring depression. *Archives of General Psychiatry, 4,* 561–71.

Beck, A. T. & Weishaar, M. E. (1989). *Cognitive Therapy.* In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.), *Current Psychotherapies* (4th ed, pp. 285–320). Itasca, IL: Peacock.

Beck, A. T., Young, J. E. & El Shamma, K. (1979). *Competency Checklist for Cognitive Therapists.* Philadelphia, PA: Center for Cognitive Therapy.

Clark, D. M. & Beck, A. T. (1988). Cognitive approaches. In C. G Last & M. Hersen (Eds.). *Handbook of Anxiety Disorders* (pp. 362–85). New York: Pergamon.

Kendall, P.C., Hollon, S.T., Beck, A. T., Hammen, C. L. & Ingram, R. E. (1987). Issues and recommendations regarding use of the Beck Depression Inventory. *Cognitive Therapy and Research, 11,* 289–99.

Scott, J., Williams, J. M. G. & Beck, A. T. (Eds.) (1989). *Cognitive Therapy in Clinical Practice: An Illustrative Casebook.* London: Routledge.

Weishaar, M. E. & Beck, A. T. (1986). Cognitive therapy. In W. Dryden & W. Golden (Eds). *Cognitive-Behavioural Approaches to Psychotherapy* (pp. 61–91). London: Harper & Row.

***

American Psychiatric Association (1987). *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders* (3rd ed., rev.). Washington, DC: APA.

Burns, D. D. (1980). *Feeling Good: The New Mood Therapy.* New York: Signet. (См. русское издание: Бернс Д. Хорошее самочувствие: Новая терапия настроений. — М.: Вече, Персей, АСТ, 1995).

Burns, D. D. (1989). *The Feeling Good Handbook: Using the New Mood Therapy in Everyday Life.* New York: William Morrow.

Emery, G. (1982). *Own Your Own Life: How the New Cognitive Therapy Can Make You Feel Wonderful.* New York: Signet.

Emery, G., Hollon, S. & Bedroisan, R. C. (Eds.). (1981) *New Directions in Cognitive Therapy*. New York: Guilford Press.

Kelly, G. (1955). *The Psychology of Personal Constructs*. New York: Norton.

Lazarus, R. S. (1966). *Psychological Stress and the Coping Process*. New York, McGraw-Hill.

Weissman, A. (1979). *The Dysfunctional Attitudes Scale*. Philadelphia, PA: Center for Cognitive Therapy.

ЧАСТЬ СЕДЬМАЯ
Эклектическая и интегративная

Глава 14
Мультимодальное консультирование

ТЕЗИСЫ

- **Мультимодальное консультирование — это технически эклектический подход, который подразумевает использование техник, скорее выбранных на основе эмпирических данных и потребностей клиентов, чем теоретически предопределенных.**

- **Физиологически люди имеют различные пороги толерантности к отрицательным симптомам, таким как боль, фрустрация, стресс. В человеческой личности можно выделить семь дискретных, но взаимодействующих измерений, которые образуют акроним* BASIC I.D.: *behavior* — поведение, *affect* — аффект, *sensation* — ощущения, *imagery* — образы, *cognition* — когниции, *interpersonal* — межличностные отношения, *drugs / biology* — наркотическая, лекарственная зависимость и другие виды биологической зависимости/биология. Люди, как правило, реагируют на ситуации в соответствии со своими предпочитаемыми модальностями.**

---

* Акроним — слово, образованное первыми буквами других слов, составляющих фразу или перечисление, как в данном случае. Обычно применяется в поэзии в виде акростиха. — *Примеч. перев.*

- **Мультимодальное консультирование не лишено теоретический основы, оно, в целом, базируется на социально-когнитивной теории научения, однако не ограничивается ею. Приобретение и сохранение многих эмоциональных проблем обусловливается наличием неправильной информации и отсутствием адекватной информации. Научение в основном происходит через бессознательные процессы. В процессе социального научения у людей формируются защитные реакции. Личности людей формируются и сохраняются при взаимодействии генетического фонда, социального научения и влияний окружающей среды.**

- **Цели мультимодального консультирования соответствуют основанным на BASIC I.D. потребностям клиента, хотя иногда полный анализ всех семи модальностей не требуется.**

- **Консультант — это «подлинный хамелеон», он изменяет стиль отношений консультант — клиент, чтобы обеспечить «высокое качество консультирования, точно соответствующее личности клиента». Выстраивая связи, консультанты осознанно настраиваются на предпочтительные модальности клиентов и только после этого переходят к другим модальностям.**

- **Часто на основе данных, полученных в ходе первых собеседований, и на основе ответов клиентов на Мультимодальный анкетный опрос, касающийся истории жизни (*Multimodal Life History Questionnaire*), мультимодальные консультанты составляют профили модальностей. Профили модальностей — это таблицы BASIC I.D., в которых перечисляются проблемы и воздействия в пределах каждой модальности. Структурные профили показывают, как клиенты видят себя в каждом измерении BASIC I.D.**

- **Отслеживание предполагает определение порядка, в котором клиенты располагают модальности, когда они порождают специфические отрицательные эмоции; например, ощущения могут «воспламенить» («запустить») когниции. Зайдя в тупик, консультанты могут произвести анализ BASIC I.D. второго порядка, делающий возможным более детальный анализ каждого аспекта проблемы, оказавшейся трудной.**

- **При выборе техник мультимодальные консультанты уделяют большое внимание эмпирическим данным. Консультанты начинают с наиболее логичных и очевидных техник. Они пытаются применять техники, принимающие во внимание «уникальные характерные черты» клиентов. Рассматриваются основные мультимодальные техники для каждой из семи модальностей.**

- **BASIC I.D. обеспечивает формирование структуры, в рамках которой оцениваются успехи клиента. Мультимодальное консультирование используется не только как элемент индивидуальной работы с клиентами, но и как элемент работы с супружескими парами, группами, а также при обучении родителей.**

ВВЕДЕНИЕ

Мультимодальное консультирование — это подход, разработанный клиническим психологом Арнольдом А. Лазарусом с целью преодоления ограничений, существующих в традиционном поведенческом консультировании. Лазарус пишет: «Мультимодальная ориентация имеет много преимуществ перед поведенческой традицией. В мультимодальном консультировании используются уникальные процедуры оценки, глубоко и детально анализируются сенсорные, образные, когнитивные и межличностные факторы и результаты их взаимодействия» (Lazarus, 1989a, p. 503). Потребности клиентов часто удовлетворяются лучше, если консультанты работают мультимодально, а не одномодально или бимодально. При выборе методов лечения, которые подходят конкретным клиентам, имеющим уникальные психологические профили и обстоятельства, мультимодальное консультирование опирается на мультимодальный анализ. Лазарус замечает относительно термина «мультимодальная терапия»: «Возможно, лучше было бы назвать этот подход “мультимодальным анализом, всесторонней психотерапией” или как-то иначе» (Dryden, 1991, p. 107).

Арнольд А. Лазарус

Арнольд Лазарус родился 27 января 1932 года в Южной Африке, в Йоханнесбурге. Он был самым младшим из четырех детей. Его отец занимался мелким розничным бизнесом. К моменту рождения Лазаруса двум его сестрам было 14 и 17 лет, а брату — 8 лет. Лазарус рос, ощущая, что его как самого молодого члена семьи в большинстве случаев игнорируют, а его мнение считают неважным (Dryden, 1991, p. 101). Это способствовало формированию застенчивости, чувства собственной неполноценности и сверхчувствительности. Лазарус был «тощим ребенком, над которым много измывались» (Dryden, 1991, p. 1). Это побудило его активно улучшать свою фигуру и здоровье. У Лазаруса рано проснулся интерес к писательской деятельности; будучи еще подростком, он написал несколько рассказов, которые были опубликованы в местных газетах. Он также был помощником редактора Южноафриканского журнала, в котором публиковались статьи, темой которых был бодибилдинг. Когда Лазарус повзрослел, он расширил сферу своей деятельности: посещал несколько средних школ, работал на ферме, в универмаге, занимался торговлей недвижимостью.

Лазарус поступил в университет с целью стать журналистом и писателем. Однако, узнав, что можно стать психотерапевтом, не имея формального медицинского образования, Лазарус стал проявлять серьезный интерес к психологии и психотерапии. В 1956 году Лазарус получил степень бакалавра гуманитарных наук по психологии и социологии. В 1957 году он получил диплом с отличием бакалавра гуманитарных наук по психологии и степень магистра гуманитарных наук по экспериментальной психологии, а в 1960 году стал доктором философии по клинической психологии; все эти степени были получены Лазарусом в университете Витватерстранд в Иоганнесбурге. В исследовании, представленном Лазарусом на соискание степени доктора философии («Новые

групповые методы лечения фобических состояний»), использовалась групповая систематическая десенсибилизация. Председателем комиссии был Джозеф Вольпе.

Профессиональная история Лазаруса началась в 1958–1959 годах, когда он стал психологом в Обществе психического здоровья в Йоханнесбурге. С 1959 по 1963 год и с 1964 по 1966 год Лазарус занимался частной практикой, а также читал лекции в Витватерстрандской медицинской школе. Альберт Бандура на основании высокой оценки докторской диссертации Лазаруса, которая обсуждалась в «Журнале аномальной и социальной психологии» (Lazarus, 1961), предложил ему занять должность приглашенного помощника профессора на факультете психологии в Стэнфордском университете в 1963–1964 годах. Лазарус отрицательно относился к апартеиду и ко всей политической ситуации, сложившейся в Южной Африке в целом. В связи с этим в 1966 году Лазарус с семьей возвратился в Соединенные Штаты, где в 1976 году получил все права американского гражданина. С 1966 по 1967 год Лазарус руководил Институтом терапии поведения в Саусалито, штат Калифорния. С 1967 по 1970 год он был профессором психологии в отделе поведенческой науки в Медицинской школе Темпльского университета в Филадельфии. Джозеф Вольпе, бывший в прошлом наставником Лазаруса, также работал в Темпльском университете. Отношения между Вольпе и Лазарусом резко испортились, так как Вольпе посчитал, что расширение Лазарусом поведенческой терапии посредством включения в эту науку концепций когниции и «технической эклектики» является еретическим и искажает разработанные Вольпе основы.

С 1970 по 1972 год Лазарус был приглашенным профессором и директором отдела Клинического обучения на кафедре психологии Йельского университета. В 1972 году он перешел в Рутгерский университет в Нью-Джерси, где начал руководить факультетом психологии. В 1974 году Лазарус стал ведущим профессором в отделе аспирантуры по прикладной и профессиональной психологии. Лазарус был консультантом во многих научных структурах, а также работал в нескольких редакционных советах. Полученные Лазарусом профессиональные награды включают «Награду за большой вклад в развитие профессиональной психологии» Американского совета профессиональной психологии (1982) и награду «Выдающемуся психологу, специализирующемуся в области психотерапии» Американской психологической ассоциации (1992).

Интерес Лазаруса к писательской деятельности со временем не ослабел. Он опубликовал многочисленные журнальные статьи и книжные главы. Основные книги Лазаруса: «Техники поведенческой терапии» *(Behavior Therapy Techniques)* (книга написана совместно с Джозефом Вольпе), «Поведенческая терапия и область за ее пределами» *(Behavior Therapy and Beyond)*, «Клиническая поведенческая терапия» *(Clinical Behavior Therapy)* (здесь Лазарус выступил в качестве редактора и одного из авторов), «Мультимодальная поведенческая терапия» *(Multimodal Behavior Therapy)* (у этой книги еще 11 авторов), «Глазами сознания: роль ярких образов в обогащении личности» *(In the Mind's Eye: The Power of Imagery for Personal Enrichment)*, «Брачные мифы» *(Marital Myths)*, «Не верь этому ни минуты!» *(Don't Believe It for a Minute!)* (книга написана совместно с Клиффордом Лазарусом и Алиеном Фэем), «Практика мультимодальной терапии» *(The Practice of Multimodal Therapy)* (книга написана совместно с Джозефом Вольпе).

Лазарус ценит свою человеческую основу и работает для того, чтобы полноценно жить. В 1956 году он женился, в 1959 году у Арнольда и Дафны Лазарус родилась дочь

Линда, а затем в 1961 году — сын Клиффорд. Приоритеты Лазаруса: во-первых, жена и семья; во-вторых, содержательное общение с друзьями и развлечения (игры, музыка, теннис и т. д.); в-третьих, работа. Под работой Лазарус подразумевает интеллектуальную стимуляцию, социальный вклад и экономическое выживание. Будь у Лазаруса вторая жизнь, как ему видится в мечтах, он стал бы создавать кинофильмы, как Стивен Спилберг. Вопрос, который всегда задает Лазарус, когда кто-то умирает: «Достаточно ли развлекался данный человек на этой земле?» (Dryden, 1991, p. 14). Если Лазарус получает отрицательный ответ, он считает, что умерший потратил жизнь впустую.

Что касается профессиональных достижений Лазаруса, сам он считает, что внес три значительных вклада в развитие психологии. Во-первых, он продемонстрировал, что поведенческое консультирование может быть более гуманистическим; во-вторых, вслед за Эллисом Лазарус расширил горизонты поведенческого консультирования посредством включения концепции когниций; в-третьих, он сформировал «широкую и систематическую структуру в работах, посвященных мультимодальным методам» (Dryden, 1991, p. 112). Сын Лазаруса Клиффорд стал клиническим психологом, и его гордый отец отмечает, что он получает «гораздо больше удовольствия, способствуя развитию идей сына, чем повторяя свои собственные идеи» (Dryden, 1991, p. 113).

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Технический эклектизм

Эклектизм — это не единая целостная конструкция (Lazarus, 1989b). На самом деле существует много различных видов эклектизма. Лазарус различает несистематический и систематический (технический) эклектизм. Несистематический эклектизм характеризуется тем, что консультанты не испытывают необходимости ни в логически последовательном объяснении, ни в эмпирическом подтверждении используемых ими техник. Систематический (технический) эклектизм характеризуется тем, что консультанты руководствуются предпочитаемой теорией, но, кроме того, привлекают техники, используемые в других видах консультирования. Теория социального и когнитивного научения Бандуры является основной теорией, которую предпочитают мультимодальные консультанты (Lazarus, 1989b, 1992, 1993b).

Лазарус проводит различие между теоретическим и техническим эклектизмом. В отличие от сторонников теоретического эклектизма, консультанты приверженцы технического эклектизма, «используют процедуры, взятые из различных источников, не всегда согласуя эти процедуры с теориями или дисциплинами, которые их породили» (Lazarus, 1989a, p. 503). Систематические технические эклектики не выбирают техники, которые, по их мнению, являются «правильными», не перепрыгивают от теории к теории. Лазарус пишет: «Отличительной чертой технического эклектизма является использование предписывающего лечения, в основе которого лежат эмпирические данные и потребности клиента, а не теоретическое и личное предрасположение» (Lazarus,

1989b, p. 252). Технические эклектики главным образом используют когнитивно-поведенческие идеи и техники. Кроме того, они периодически обращаются к школам Адлера, Роджерса, Эриксона, к школам психодрамы, гештальта, терапии реальностью и трансактного анализа, но не становятся сторонниками какой-либо из этих разнообразных теорий. Технические эклектики считают излишним добавление новых объяснительных принципов.

В отличие от эклектиков, интеграционисты не только применяют техники, использующиеся в различных подходах, но и пробуют комбинировать различные теоретические позиции. Лазарус рассматривает технический эклектизм как шаг к интеграционизму. Однако он подчеркивает, что необходимо быть осмотрительным при продвижении к интеграционизму. Существует опасность поверхностного слияния теоретических принципов, которые являются внутренне несовместимыми (Lazarus et al., 1992). Кроме того, консультанты могут с излишним усердием наклеивать теоретические ярлыки к своим действиям, вместо того чтобы точно формулировать, что они делают с каждым клиентом, и описывать, как они выбирают, что будут делать в данном конкретном случае.

Пороговые уровни

Физиологически люди реагируют на разнообразие возбуждающих стимулов посредством различных характерных моделей деятельности автономной нервной системы. Лазарус (Lazarus, 1989a) использует термин «порог» (пороговый уровень) при описании способности различных людей переносить отрицательные стимулы. Люди от рождения обладают различной способностью терпеть боль, фрустрацию и стресс. Люди, чья автономная нервная система устойчива, менее склонны к тревоге, чем люди, автономные реакции которых неустойчивы. Врожденные пороги могут ограничивать эффективность психологических воздействий. Лазарус приводит такой пример: действие гипноза и других психологических методов на человека с чрезвычайно низкой толерантностью к боли ограниченно. Несмотря на то что толерантность к боли можно повысить, врожденная тенденция чрезмерно реагировать на болевые стимулы сохраняется.

Семь модальностей: BASIC I.D.

Концепция модальностей является основой оценки и лечения в мультимодальном консультировании. В человеческой личности можно выделить семь дискретных, но взаимодействующих модальностей, или измерений. Лазарус пишет: «Эти модальности постоянно взаимодействуют и изменяются, они связаны между собою сложными цепями поведения и других психофизиологических процессов» (Lazarus, 1992, p. 236). Ниже описываются эти семь модальностей, каждая из них представлена в соответствии с описанием в Структурном профиле, мультимодальном вопроснике самоанализа (Lazarus, 1992, p. 244–245).

Поведение. «Некоторые люди могут быть описаны как “деятели” — эти люди ориентированы на действие, им нравится занимать себя, что-то делать, браться за различные проекты. Насколько вы деятель?»

Аффект. «Некоторые люди очень эмоциональны, причем они могут выражать или же не выражать свою эмоциональность. Насколько вы эмоциональны? Как глубоко вы чувствуете? Насколько вы страстны?»

Ощущения. «Некоторые люди придают большую ценность сенсорному опыту, в частности сексу, пище, музыке, искусству и другим "сенсорным удовольствиям". Другие люди очень внимательно относятся к незначительным болям, страданиям и легкому дискомфорту. Как вы "настроены" относительно своих ощущений?»

Образы. «Много ли вы фантазируете и мечтаете? Фантазии не связаны с мышлением или планированием. Это "мышление в картинах", мысленное представление реального или предполагаемого опыта, позволяющее вашему сознанию странствовать. Как у вас с воображением?»

Когниции. «Некоторые люди очень аналитичны и любят планировать. Они любят все обдумывать. До какой степени вы являетесь "мыслителем" и "планировщиком"?»

Межличностные отношения. «Насколько важны для вас другие люди? Ответ на этот вопрос позволит вам оценить себя как социальное существо. Насколько важны для вас близкая дружба, тенденция тяготения к людям, желание близости? Перечисленные факторы не имеют большого значения для "одиночек"».

Наркотическая зависимость и другие виды биологической зависимости/биология. «Вы здоровы и чувствуете себя здоровым? Страдаете ли вы от вредных привычек, таких как курение, чрезмерное потребление алкоголя, кофе, переедание и т. д.? Вы регулярно делаете зарядку, спите достаточное количество часов, не употребляете недоброкачественных пищевых продуктов и вообще заботитесь о своем теле?»

Акроним BASIC I.D. образуется из первых букв английских названий каждой модальности. Таким образом получается полезное краткое описание семи модальностей. Акроним также облегчает запоминание.

Лазарус признает, что поведение людей определяется ситуациями, другими людьми и особенностями момента. Тем не менее у людей имеются тенденции (обычно проявляющиеся в первом десятилетии их жизни) оказывать предпочтение некоторым модальностям BASIC I.D. перед другими. Тенденции BASIC I.D. определяют то, как люди функционируют. Например, если кого-то называют «образно реагирующим», это означает, что данный человек наиболее высоко ценит визуальную модальность и она у него преобладает. Хотя и не всегда, такие люди склонны реагировать на мир и организовывать его с точки зрения мысленных образов. «Когнитивно реагирующие» люди реагируют на мир с позиции интеллекта. Основываясь на результатах исследований мозга, можно предположить, что правое полушарие доминирует у образно реагирующих людей, а левое — у когнитивно реагирующих. Сенсорно реагирующие люди имеют свои особенности, которые зависят от того, какое из пяти основных чувств у них преобладает. Лазарус отмечает: «"Знать" или "понимать" другого человека значит иметь полный доступ к его BASIC I.D. Знание самого себя подразумевает осознание содержания собственного BASIC I.D. наряду с пониманием эффектов взаимодействия различных модальностей» (Lazarus, 1989c, p. 16–17).

Пороги и предпочтительные модальности взаимодействуют. Например, человек с низкой толерантностью к боли, высокой толерантностью к фрустрации, высоким уровнем физической активности и способностью создавать яркие образы очень сильно отличается от человека с низкой толерантностью к фрустрации и средним уровнем физиче-

ской активности, чрезвычайно аналитичного (с развитыми когнициями), способного к формированию только мимолетных образов (Lazarus, 1989a).

НОВОВВЕДЕНИЯ

Лазарус никогда детально теоретически не объяснял, как люди приобретают и сохраняют свои BASIC I.D. модальности, а также сильные и слабые стороны личности. Лазарус предпочитает быть эмпириком и оставляет теоретизирование другим. Однако он старается понять структуры и принципы, предложенные другими теоретиками, для того чтобы решить, на какие идеи, наиболее глубоко обоснованные с научной точки зрения, он может опираться. Лазарус последовательно избегает теоретической интеграции, он пишет: «Не будет преувеличением сказать, что мультимодальная терапия не является конгломератом психоанализа, поведенческой терапии и различных других систем» (Lazarus, 1989a, p. 519).

Личности людей формируются на базе их генетического фонда, физической окружающей среды и истории социального научения. Мультимодальные консультанты не отрицают теорию; «концепция технического эклектизма распространяется в пределах последовательной *теории социально-когнитивного научения* (Bandura, 1986)» (Lazarus, 1989c, p. ix). Однако, имея дело с диадичными, семейными и другими сложными взаимодействиями, Лазарус добавляет объяснительные концепции, используя при этом теории связи и систем (Kwee, Lazarus, 1986).

Социальное научение

Во всех процессах научения большое значение имеют ассоциации, имеющие форму событий, случающихся одновременно или в близкой последовательности. Значительная часть человеческого поведения является результатом классического и оперантного обусловливания. Например, многие виды отвращения, очевидно, возникают на основании *классического обусловливания*. Лазарус (Lazarus, 1989a) приводит следующий пример. Один его клиент после операции, произведенной несколько лет тому назад, страдал от ощущения тошноты. Этот клиент лежал после операции на больничной койке рядом с человеком, который постоянно проигрывал кассету с «Лунной сонатой» Бетховена. В дальнейшем у клиента всегда начинал болеть живот, как только он слышал эту музыку. *Оперантное обусловливание*, при котором возвращение поведения обусловливается его последствиями, является другим главным процессом социального научения. Например, женщина, пребывающая в состоянии депрессии, может подкреплять свою депрессию, запираясь в спальне и избегая полезных социальных контактов (Kwee, Lazarus, 1986). Вот еще один пример — женщина заявляет: «Теперь я понимаю, что моя мигрень в значительной степени обусловлена тем, что мой муж оказывал мне какое-либо реальное внимание только тогда, когда я страдала от боли» (Lazarus, 1989a, p. 516). *Моделирование и замещающие процессы* также имеют большое значение в научении. Люди

учатся, наблюдая за действиями других и подражая им. Кроме того, люди учатся, воспринимая положительные и отрицательные последствия поведения других.

Люди фильтруют свое обусловливание и моделирование и могут не принимать их во внимание из-за того, что у них возникают мысли, касающиеся соответствующих стимулов. Люди реагируют не на реальную, а на *воспринимаемую* ими окружающую среду. На восприятие людей влияют следующие факторы: личностное использование языка, ожидание, избирательное внимание, способность решать проблемы, цели, стандарты исполнения, а также ценности, установки, убеждения.

Неосознаваемые процессы

Большая часть научения не является ни осознаваемой, ни преднамеренной. Неосознаваемые процессы не следует путать с фрейдистским понятием «бессознательное». Говоря о неосознаваемых процессах, Лазарус подразумевает следующее: «Люди характеризуются различными уровнями и степенями осознания, и нераспознанные — сублиминальные* — стимулы могут влиять на мысли, чувства и поведение...» (Lazarus, 1992, p. 235). Исследования показали, что в моменты измененного состояния сознания люди получают доступ к воспоминаниям и навыкам, недоступным при сознательном вспоминании.

Защитные реакции

В процессе социального научения люди могут приобретать множество ненужных защитных реакций. Защитные реакции позволяют избегать боли, дискомфорта и «отрицательных эмоций, таких как тревога, депрессия, чувство вины и стыда» (Lazarus, 1981, p. 38). Люди снижают уровень осознания, отрицают или искажают воспринятое и дают неверные названия своим чувствам. Существуют следующие защитные реакции: отрицание; чрезмерные интеллектуализация и рационализация; проекция, характеризующаяся неправильным приписыванием чувств другим людям; перенос, например агрессии на других людей, животных или на вещи.

Получение неверной информации и отсутствие информации

Лазарус считает, что в основе большинства эмоциональных проблем и расстройств лежат получение неверной информации или отсутствие информации (Dryden, 1991).

Получение неверной информации

При получении неверной информации у людей формируются неправильные предположения и убеждения, касающиеся собственно жизни и процесса жизни. Одним из по-

* Действующие на подсознание. — *Примеч. перев.*

следствий дезинформации является формирование перфекционистских убеждений, которые поддерживаются западным обществом. Например, людей убеждают в том, что жизненное счастье связано с известностью и удачей. Другими следствиями дезинформации являются неспособность людей понять, что на их жизнь влияют, главным образом, их собственные мысли и восприятия, а не внешние события; формирование убеждения, что выражать гнев публично — это хорошо; развитие уверенности в том, что необходимо угождать другим людям; формирование убеждения, что лучше избегать риска. Получение неверной информации, связанной с браком, лежит в основе возникновения широко распространенных мифов, например, таких: «Романтичная любовь обеспечивает хороший брак», «Если вы чувствуете себя виновным, признайтесь (исповедуйтесь)» (Lazarus, 1985).

Отсутствие информации

При получении неверной информации люди приобретают ошибочные идеи. При отсутствии информации люди не могут на практике применить основные навыки, необходимые для достижения успеха в жизни. Часто люди не имеют информации о том, как смотреть друг другу в глаза и как беседовать. Кроме того, многие люди испытывают недостаток информации о том, как справиться с интервью, которое проводится перед приемом на работу, и представить себя в благоприятном свете.

Лазарус считает уровень наполняющего мир невежества ужасающим. Даже такие события, как международный терроризм и контрабанда наркотиков, могут быть «связаны с ярко выраженной дезинформацией и отсутствием информации, касающейся тех ценностей и навыков, которые могли бы способствовать созданию более счастливого мира» (Dryden, 1991, p. 15).

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ НЕАДЕКВАТНО

Личности людей не только формируются, но и сохраняются во взаимодействии генетического фонда, социального научения и влияния окружающей среды.

Генетический фонд

Генетический фонд обусловливает определенный уровень различных порогов и предпочитаемых модальностей BASIC I.D.

Социальное научение

Социальное научение влияет на сохранность личности различными способами. В основе обучения неадекватным привычкам или условным эмоциональным реакциям лежит «формирование различных ассоциаций и неудачных связей между событиями» (Dry-

den, 1991, p. 9). Неадекватные привычки могут быть простыми или сложными; такие привычки препятствуют достижению счастья. Кроме того, через обусловливание и моделирование люди обучаются не только поведению, но и восприятию самоэффективности, целей и стандартов исполнения, которых люди придерживаются на благо или во зло. Помимо этого, окружающая среда может постоянно предлагать людям подкрепления и модели, которые вносят свой вклад в сохранение их мыслей, чувств и поведения.

Неосознаваемые процессы

Неосознаваемые процессы влияют на сохранение личности. Люди могут не осознавать, чему они научились и продолжают учиться у других. Следовательно, соответствующие мысли, чувства и поведение труднее изменить.

Защитные реакции

Будучи выученными, защитные реакции действуют как привычки, блокирующие полное осознание людьми своего поведения и поведения других людей. Защитные реакции затрудняют работу над проблемами, поскольку люди недостаточно глубоко понимают суть как защитных реакций, так и их отрицательных последствий. Следовательно, защитные реакции являются бесполезными аспектами BASIC I.D., а также способствуют их сохранению.

Получение неправильной информации и отсутствие информации

Лазарус приписывает получению неправильной информации и отсутствию информации центральную роль в сохранении поведения и в превращении людей в клиентов консультантов. Лазарус пишет: «Образование пробелов в репертуарах людей — людям никогда не давали необходимой информации и не учили навыкам, позволяющим справляться с различными трудными ситуациями, — приводит к тому, что люди оказываются плохо подготовленными для того, чтобы выполнять социальные требования» (Lazarus, 1989a, p. 517).

Другие факторы

Ниже описываются другие факторы, которые взаимодействуют с уже упомянутыми основными факторами и могут вносить вклад в сохранение у людей дисфункциональных мыслей, чувств и поведения (Dryden, 1993).

Противоречивые, или амбивалентные, чувства или реакции. У людей могут возникать противоречия типа сближение — сближение или избегание — избегание; такие противоречия приводят к развитию чрезмерной нерешительности. Предшествующий опыт научения вносит свой вклад в формирование и сохранение нерешительности и склонности к инерции. Нерешительность может быть самосохраняющейся, при этом она может способствовать развитию неспособности изменять аспекты функционирования.

Связанное с межличностными отношениями тревожное состояние. Многие люди сильно расстраиваются из-за своей чрезмерной зависимости от кого-либо, излишней ненависти или любви к недостойному человеку. Лазарус считает, что такая тревога, связанная с межличностными отношениями, возникает на основе недостаточного развития соответствующих навыков и навязывания людьми друг другу нереалистичных требований.

Недостаточное самопринятие. У людей сохраняются отрицательные чувства относительно самих себя, потому что люди не понимают различия между принятием своей целостности как человеческого существа и функциональной оценкой определенных недостатков и личных ограничений. Для развития самопринятия следует придерживаться следующего правила: «Не высказывайте своему Эго всего начистоту, принимайте себя, свою целостность, несмотря на то что может существовать множество маленьких "я", которые являются элементами большого "Я", причем отнюдь не образцовыми элементами» (Dryden, 1991, p. 13). Например, люди могут ошибаться и ощущать дефицит навыков, не чувствуя при этом, что их личность полностью раздавлена.

ПРАКТИКА

Практика мультимодального консультирования характеризуется наличием шести отличительных черт:

> «1. Высокий уровень внимания к полному BASIC I.D. (Конкретный и всесторонний анализ BASIC I.D.)
> 2. Использование анализа BASIC I.D. второго порядка.
> 3. Использование профилей модальности.
> 4. Использование структурных профилей.
> 5. Отслеживание последовательности активизирования модальностей.
> 6. Использование специальных процедур, предназначенных для "наведения мостов"» (Lazarus, 1992, p. 250).

Ниже будет рассмотрено (в произвольном порядке), как каждая из этих отличительных черт формирует часть мультимодального консультирования.

Цели

Долгосрочный гедонизм является ведущей философией (Dryden, 1991). Лазарус не дает определения развлечению, но отмечает, что главная цель большинства людей — развлекаться, пока они живы. Однако людям требуется поддержание баланса между краткосрочным и долгосрочным гедонизмом.

Хотя у индивидуумов преобладают различные модальности, BASIC I.D. предлагает наглядные субцели для эффективного функционирования:

Поведение. Совершение эффективных действий, способствующих достижению реалистических целей

Аффект. Подтверждение, точное определение и признание чувств; развитие умения справляться с отрицательными чувствами и усиление положительных чувств

Ощущения. Сохранение контакта с собственными ощущениями и получение от них удовольствия

Образы. Поддержание контакта с собственным воображением; использование образов, позволяющих справляться с ситуацией

Когниции. Обладание достаточно точной и полной информацией; реалистичное мышление

Межличностные отношения. Обладание хорошо развитыми навыками общения, например ассертивностью, навыками ведения беседы; способность к здоровой взаимозависимости

Наркотическая зависимость и другие виды биологической зависимости/биология. Адекватная забота о теле и физическом здоровье; умеренность в потреблении пищи и спиртных напитков

У людей могут иметься недочеты в одной или нескольких вышеупомянутых модальностях, но при этом люди могут быть счастливыми. Индивиды склонны к совершению ошибок, иногда даже к причинению вреда самим себе. Однако люди могут принимать себя и неизбежность совершения ошибок, одновременно пытаясь реже ошибаться.

Цели мультимодального консультирования могут быть приспособлены к конкретным клиентам, консультанты принимают во внимание их «цели, поведение, позволяющее справиться с ситуацией, ситуационные контексты, эмоциональные реакции, "сопротивления" и базисные убеждения» (Lazarus, 1992, p. 237). На всех этапах консультирования, в том числе при оценке и постановке целей, следует избегать жесткости. В некоторых случаях главные проблемы клиентов очевидны, поэтому полный анализ всех семи модальностей BASIC I.D. не требуется. Однако в большинстве случаев мультимодальное консультирование опирается на полный анализ BASIC I.D. На основе полученных данных консультанты создают так называемый профиль модальностей, в котором перечисляются основные проблемы, имеющиеся в рамках каждой модальности, и рекомендуемые методы лечения. Необходимо достигать итоговых целей, а именно разрешения каждой проблемы, указанной в профиле для данной модальности. Например, депрессия — это одна из проблем, которая указана в разделе «Эмоции» профиля модальностей клиента. Итоговой целью, имеющей отношение к этой проблеме, является снижение степени подавленности клиента, предпочтительно с помощью какого-либо метода, в основе которого лежит измерение. Поскольку в профилях модальностей перечисляются также рекомендуемые воздействия, способы решения проблемы и цели процесса в этих профилях подразумеваются. Задача консультанта — выбрать наиболее эффективный способ разрешения каждой конкретной проблемы. Здесь неизбежно возникает ряд вопросов. Мог ли консультант выбрать для уменьшения выраженности депрессии клиента из имеющегося набора лучший метод лечения, чем рекомендуемое воздействие с помощью образов, позволяющих справиться с ситуацией, и интенсификация полезной деятельности? Какой вклад в решение проблемы или достижение итоговой цели (уменьшения выраженности депрессии клиента) вносит каждое выбранное воздействие само по себе или в комбинации с другими воздействиями?

Отношения между консультантами и клиентами

Отношения между консультантами и клиентами можно разделить на универсальные и на специфические отношения, которые устанавливаются в процессе работы с конкретными клиентами. Одним из видов поведения, связанного с универсальными отношениями, является попытка наладить сотрудничество всегда, когда это возможно. Мультимодальные консультанты стараются работать вместе с клиентами. Существует еще одно правило, которого следует придерживаться при налаживании универсальных отношений: недопустимо задевать чувство достоинства клиента как человека, хотя его неадекватное поведение можно резко критиковать.

«“Выбор отношений” не менее важен при проведении психотерапии, чем “выбор техники”» (Lazarus, 1993a, p. 404). Большинству клиентов отношения с консультантом обеспечивают «почву, позволяющую техникам пустить корни» (Dryden, 1991, p. 17). В отличие от Роджерса, который обычно предлагает «тщательно культивируемую сердечность, искренность и эмпатию всем своим клиентам» (Dryden, 1991, p. 18), Лазарус пытается «подогнать» отношения к характеру конкретных клиентов, а также к потребностям, которые преобладают у клиента в различные моменты консультирования. Некоторым клиентам оказывается достаточно внимательного выслушивания. Однако многим клиентам требуется, чтобы консультанты выбирали и использовали определенные техники, которые помогли бы клиентам развивать навыки, позволяющие справляться с решением проблем, указанных в их профилях модальности. Таким образом, консультантам нужно предлагать отношения, выходящие за рамки внимательного выслушивания.

Лазарус говорит о важности гибкости и многосторонности и использует метафору «подлинный хамелеон» (Kwee, Lazarus, 1986; Dryden, 1991; Lazarus, 1993a), чтобы подчеркнуть, что мультимодальные консультанты изменяют стиль отношений с целью обеспечения высокого качества в сочетании с соответствием ожиданиям, личности, проблемам и целям клиентов. Лазарус описывает четыре различных, но имеющих общие черты, способа изменения отношений с клиентами.

Применение континуума отношений. О взглядах мультимодальных консультантов на оказывающие помощь отношения можно получить представление, рассмотрев используемый консультантами континуум от «очень тесной связи и зависимости на одном конце до довольно формальной, практичной причастности — на другом» (Kwee, Lazarus, 1986, p. 333). В ходе консультирования отношения следует гибко изменять, чтобы они соответствовали ожиданиям и предпочтительным модальностям каждого клиента. Например, некоторые люди плохо реагируют на сердечность и эмпатию консультанта и предпочитают более деловой подход.

Использование стилей, позволяющих консультанту соответствовать интересам клиентов. При изменении стиля консультирования с целью достижения максимального соответствия конкретным клиентам возникают следующие вопросы: «Надо ли быть холодным, надо ли быть сердечным, надо ли быть умеренным, и если надо, то когда; надо ли вступать в конфронтацию, и если надо, то когда; надо ли быть “своим парнем”, дружелюбным, легкомысленным, неофициальным, а не “профессиональным”, и если надо, то когда; когда самораскрываться или оставаться загадочным; когда быть тонко чувствующим, добрым и мягким, а когда действовать подобно жесткому армей-

скому сержанту; когда и как использовать свои способности оказывать поддержку и давать указания?» (Lazarus, 1993a, p. 405).

Измерение способности оказывать поддержку и давать указания. В ходе консультирования мультимодальные консультанты постоянно спрашивают себя, насколько оказывающими поддержку и директивными они должны быть с клиентами. Существуют четыре возможности: высокая степень директивности — высокий уровень поддержки, низкая степень директивности — низкий уровень поддержки, низкая степень директивности — высокий уровень поддержки и высокая степень директивности — низкий уровень поддержки. Эффективно работающие консультанты переключаются с одного способа на другой, пользуясь поочередно всеми четырьмя «в духе хамелеона» (Dryden, 1991, p. 19). Лазарус использует, главным образом, способ высокая степень директивности — высокий уровень поддержки, так как он рассматривает консультирование как образовательный процесс, в котором главная роль консультанта — это роль клинического учителя. Кроме того, клиенты гораздо быстрее изменяются, если они готовы к высокому уровню директивности и к высокой степени поддержки.

Использование отношений, в основе которых лежат различные выбранные техники. Лазарус использует техники, которые сходны с техниками, применявшимися Фрейдом, Роджерсом, Перлсом, Эллисом, Адлером, Хейли и бихевиористами. С целью приспособления воздействий к потребностям каждого конкретного клиента Лазарус также проявляет гибкость, используя отношения, которые подразумеваются данными техниками (Lazarus, 1989c). Например, Лазарус может применять роджерианское отражение, гештальтистскую психодраму, техники, основанные на использовании воображения, поведенческий тренинг ассертивности и, соответственно, может изменять характер отношений, которые он предлагает.

На выбор стиля отношений Лазарусом больше всего влияют его восприятие готовности клиентов к изменению и уровень их сопротивления. Выбор отношений в наибольшей степени зависит от текущих взаимодействий консультанта с клиентами. Например, Лазарус выбрал чрезвычайно мягкую манеру общения с очень робкой и застенчивой молодой клиенткой, которая бурно протестовала против необходимости иметь дело с «шумными, назойливыми, неприятными людьми»; он разговаривал с этой женщиной почти шепотом (Lazarus, 1993a, p. 406). В результате клиентка, у которой не сложились отношения с двумя предыдущими консультантами, стала эффективно сотрудничать с Лазарусом.

Наведение мостов

Наведение мостов — техника улучшения взаимопонимания, иллюстрирующая гибкость мультимодальных консультантов. При наведении мостов консультанты настраиваются на предпочтительные модальности клиентов, а затем мягко направляют клиентов к модальностям, которые могут оказаться более продуктивными (Lazarus, 1989a, 1992). Клиенты с большей вероятностью почувствуют, что консультанты их понимают, если консультанты сначала будут реагировать в рамках системы представлений, которые являются предпочтительными для клиентов. Другими словами, консультанты сначала «разговаривают на языке своих клиентов» или «начинают продвижение с того места, где находятся клиенты», и только затем переходят к менее предпочитаемым

модальностям. Преимущество такой тактики заключается в том, что в дальнейшем клиенты будут меньше сопротивляться работе в этих других модальностях.

Лазарус приводит следующий пример. Один консультант спросил своего клиента: «Что вы почувствовали, когда узнали, что ваш отец решил уйти из дома?», клиент ответил: «Мой отец был склонен выдвигать на первый план свои потребности и никогда не учитывал интересов моей матери и моих интересов» (Lazarus, 1992, p. 247). Вместо того чтобы оказывать на клиента давление в рамках эмоциональной модальности, мультимодальный консультант сначала присоединился к нему в когнитивной модальности. Затем, примерно через пять минут, консультант смог перекинуть мостик в менее опасную (в представлении клиента) модальность, чем эмоциональная. С этой целью он задал такой вопрос: «Между прочим, можете ли вы сосредоточиться на ощущениях, исходящих из какой-либо области вашего тела?». Затем, после обсуждения ощущений, консультант смог перекинуть мост в эмоциональную модальность. Для этого он задал клиенту следующий вопрос: «Я еще раз хочу вас спросить, что вы чувствуете в связи с уходом из семьи вашего отца» (Lazarus 1992, p. 248). К этому моменту клиент должен уже гораздо слабее сопротивляться раскрытию чувств.

Мультимодальное исследование

Первичные интервью

Первые несколько сессий проводятся не на основе жесткого сценария. Консультанты могут встречаться с отдельными людьми, парами или семьями. Они могут начинать с легкой светской беседы и со сбора основной информации (например, с уточнения адреса и номера телефона) и только потом переходить к более детальному исследованию. Вот два главных вопроса, которые консультанты задают клиентам, когда те предъявляют свои жалобы: «Что привело к возникновению данной ситуации?», «Кто или что способствует сохранению ситуации в этом состоянии?» (Lazarus, 1989c, 1992). Кроме того, консультанты ищут признаки психоза, органических нарушений и депрессии. С самого начала консультанты стараются определить, к каким именно модальностям BASIC I.D. относятся жалобы их клиентов. Помимо этого, консультанты стараются оценить ожидания клиентов относительно результатов консультирования и выбрать наиболее подходящий стиль отношений. К тому же они определяют сильные стороны и положительные качества клиентов. Довольно часто во время начальных интервью консультанты используют определенные воздействия, например когнитивный диспут. В конце первого интервью консультанты просят большинство взрослых клиентов заполнить 15-страничную Мультимодальную анкету истории жизни (Lazarus, Lazarus, 1991a). В этой анкете содержится множество вопросов, касающихся происшедших ранее событий и факторов сохранения, причем ответы подразделяются на категории BASIC I.D.

Важным является следующий принцип мультимодального консультирования: «Знай собственные ограничения и сильные стороны других специалистов» (Dryden, 1991, p. 30). Следует обращаться за помощью и советом к другим консультантам, если они имеют необходимые навыки или личный стиль, более подходящий для работы с конкретным клиентом (если соответствующими навыками не обладает основной консуль-

тант). Лазарус считает, что ему не особенно хорошо удается работать с людьми, имеющими серьезные нарушения, например с шизофрениками и людьми, которые злоупотребляют различными веществами, вызывающими зависимость*, а также с подростками. Он разыскивает более опытных или одаренных консультантов для таких клиентов. Направить клиента к другому консультанту лучше до установления связи между этим клиентом и первоначальным консультантом. Лазарус также направляет клиентов в группы самопомощи, такие как общества Анонимных алкоголиков, Анонимных обжор, Родителей-одиночек.

Профиль модальностей

Лазарус (Lazarus, 1992) пишет: «Опорой мультимодального анализа являются Профили модальностей и Структурные профили» (р. 246). Профиль модальностей — это таблица BASIC I.D., в которой перечисляются проблемы, возникающие в пределах каждой модальности, и рекомендуемые воздействия. Лазарус составляет такие профили только тогда, когда при консультировании прогресс достигается недостаточно быстро и возникают непредвиденные проблемы. Примерно к началу третьего занятия консультанты обычно получают достаточное количество информации из собеседований и анкеты истории жизни и приступают к составлению плана предварительного Профиля модальности для клиента (как правило, на это уходит 15–20 минут). Иногда клиентов просят набросать собственные Профили модальностей самостоятельно, а затем клиент и консультант сравнивают записи (Lazarus, 1989с). Мультимодальные консультанты относятся к профилям модальностей клиентов как к набору гипотез. Консультанты показывают профили модальностей клиентам и обсуждают с ними эти профили.

Табл. 14.1 представляет собой пример Профиля модальностей, который консультант составил для 37-летнего человека, обратившегося к нему в связи генерализованной тревогой (Lazarus, 1992, р. 242).

Структурный профиль

Структурный профиль появляется в конце Мультимодальной анкеты истории жизни. Здесь клиентов просят оценить себя по каждой из модальностей BASIC I.D., используя 7-балльную шкалу; в этой шкале 1 балл соответствует самой низкой оценке, а 7 баллов — самой высокой оценке. Описания каждой модальности были даны в начале этой главы при знакомстве с семью модальностями BASIC I.D. Структурный профиль обеспечивает получение полезной и для консультанта, и для клиента дополнительной информации о том, как клиент взаимодействует с миром. Это взаимодействие легко представить в виде диаграммы.

В дополнение к включающей семь вопросов Мультимодальной анкете истории жизни Лазарус составил стандартизированную Структурно-профильную анкету (*SPI*), которая содержит 35 пунктов и образует Приложение 4 в книге Лазаруса (Lazarus, 1989с). *SPI* оказалась очень полезной при консультировании супружеских пар. Профили позволяют точно установить причины отсутствия взаимопонимания и делают воз-

* *Substance abusers* — буквально и короче «злоупотребляющие субстанциями». — *Примеч. перев.*

Таблица 14.1

Пример Профиля модальностей

Модальность	Проблема	Воздействие
Поведение	Откладывание со дня на день	Составление контракта сопряжения
	Склонность дуться или уходить в себя при ощущении фрустрации	Моделирование и разыгрывание ролей с использованием навыков ассертивности
	Капризность и вспыльчивость	Релаксация и обучение навыкам общения
Аффект	Тревога	Дыхательная и глубокая мышечная релаксация; тренинг «прививка от стресса»
	Депрессия	Использование копинг-воображения*; увеличение объема вознаграждающей деятельности
Ощущения	Напряжение (особенно в области челюстей и шеи)	Обучение релаксации
	Боль в нижней части спины	Ортопедические упражнения
Образы	Образы одиночества	Воображение различных реакций, позволяющих справиться с ситуацией (копинг-реакций)
	Образы неудачи	
Когниции	Перфекционизм	Когнитивное реструктурирование
	Склонность к внимательному исследованию, при котором внимание фокусируется на отрицательных моментах	
	Дихотомическое мышление	
	Атаки на самого себя	
Межличностные отношения	Пассивная агрессивность	Развитие социальных навыков и тренинг ассертивности
	Чрезмерная застенчивость	
	Отсутствие друзей	
Наркотическая зависимость и другие виды зависимости/биология	Недостаточная интенсивность упражнений	Разработка и выполнение программы ведения здорового образа жизни
	Излишек веса	

Примечание. *Coping imagery* — от англ. глагола *cope*, «справиться, совладать». Далее по тексту подробнее объясняется, что *coping imagery* — это целенаправленное конструирование образов успешного преодоления затруднений. — *Примеч. перев.*

можными плодотворное обсуждение и принятие оптимального решения. Иногда профили показывают, что консультирование по проблемам развода — более реалистическая перспектива, чем консультирование по проблемам брака, например, если один партнер в наибольшей степени ценит выражение эмоций и межличностную близость, а его отношение к поведению и когнициям характеризуется нижней отметкой, в то время как другой партнер имеет «противоположный» профиль.

Отслеживание

Клиенты имеют довольно устойчивые модели (или распределение модальностей), отражающие порождение отрицательных эмоций, хотя при определенных обстоятельствах эти модели могут изменяться. Отслеживание подразумевает осторожную оценку «порядка запуска», распределения цепи реакций различных модальностей. Например, клиент может генерировать отрицательные эмоции, сфокусировав свое внимание на ощущениях (S) (например, на сильном сердцебиении), «запускающих» когниции (С) (например, «Должно быть, я серьезно болен или умираю»), «запускающих» аверсивные образы (I) (например, картины фатальной болезни), которые «запускают» неадекватное поведение (B) (например, уход в себя) (Lazarus, 1989a). У другого клиента вместо порядка запуска SCIB, обрисованного выше, может наблюдаться модель CISB (когниции — образы — ощущения — поведение).

Отслеживание, в частности, позволяет консультантам помочь клиентам понять механизм именно тех процессов, с помощью которых они порождают отрицательные эмоции; таким образом клиенты получают возможность произвести соответствующее вмешательство. Кроме того, отслеживание помогает консультантам выбрать и расположить в соответствии с приоритетностью техники лечения. Лазарус (1989a) приводит следующий пример. Женщина, страдавшая от агорафобии, проследила у себя порядок запуска CISA. Показательной была следующая когниция (С): «Что, если я упаду в обморок?», за ней следовали мысленные образы (I) (представление, как она глубоко дышит и теряет сознание), запускавшие ощущения (S) (ощущения головокружения и потных ладоней), которые запускали чувства (A) (чувства напряженности и тревоги).

В соответствии с порядком запуска консультант сначала провел с клиенткой тренинг навыков самоинструктирования (Meichenbaum, 1977) по противодействию собственным пагубным когнициям. Затем консультант научил клиентку вызывать у себя образы, позволяющие справиться с ситуацией; женщина стала в деталях воображать, что она сохраняет спокойствие и контролирует себя в вызывающих у нее страх ситуациях (например, при посещении универсама). В рамках сенсорной модальности консультант обучил клиентку медленному диафрагмальному дыханию и дифференцированной мышечной релаксации. Клиентку научили применять тренинг в реальной жизни. Консультант порекомендовал женщине при произведении покупок в супермаркете придерживаться следующей последовательности: использовать положительные самоинструкции (С), затем добавлять образы, позволяющие справиться с ситуацией (I), после чего применять технику диафрагмального дыхания, осознанно расслабляя мышцы, которые в данный момент не задействованы (S). Если бы у клиентки был определен иной порядок запуска, консультант научил бы ее применять другую последовательность и рекомендовал бы ей использовать эту другую последовательность в реальной жизни.

Анализ BASIC I.D. второго порядка

Когда при лечении клиентов консультанты попадают в тупик, они могут прибегнуть к анализу BASIC I.D. второго порядка. Такой анализ делает возможным более детальный обзор поведения, аффективных и сенсорных реакций, образов, когниций, межличностных факторов, факторов, связанных с наркотической зависимостью и другими видами зависимости и биологических факторов, имеющих отношение к области, в которой достижение изменения оказывается трудным. Например, у индивида может упорно сохраняться застенчивое поведение, несмотря на использование разыгрывания ролей, репетиции поведения, моделирования и других видов обучения. Когда одну клиентку при проведении исследования вторичного порядка спросили, какие ассоциации BASIC I.D. возникают у нее в связи с понятием «ассертивность», она дала следующие ответы: *поведение*, нападение; *аффект*, гневный; *ощущения*, напряженность; *образы*, разрывы бомб; *когниции*, сведение счетов; *межличностные отношения*, причинение боли; *наркотическая зависимость и другие виды зависимости / биология*, высокое кровяное давление (Lazarus, 1989a). Хотя консультант попытался объяснить данной клиентке, в чем заключается различие между ассертивностью и агрессией, исследование BASIC I.D. второго порядка показало, что женщина все же продолжала считать ассертивные реакции эквивалентными злобным атакам. В другом случае клиент-мужчина не отреагировал на тренинг ассертивности; анализ BASIC I.D. второго порядка показал, что он не чувствовал себя имеющим право на определенные права и привилегии (Lazarus, 1992).

Выбор техник

Лазарус пишет: «Фундаментальная предпосылка мультимодального подхода такова: клиентов обычно беспокоит множество конкретных проблем, с которыми нужно справляться с помощью множества конкретных видов лечения» (Lazarus, 1989a, p. 519). Как мультимодальные консультанты выбирают техники лечения? Табл. 14.1 представляет собой часть Профиля модальностей, в ней перечисляются техники, выбранные для клиента-мужчины, который обратился к консультанту по поводу генерализованной тревоги. Мультимодальные консультанты должны иметь представление о многих техниках и уметь квалифицированно их использовать. Если консультанты не будут иметь представления об определенных техниках или не будут уметь применять их, они вряд ли смогут помочь клиентам, находящимся в определенных состояниях. Главное условие, предъявляемое к выбору техник, — наличие данных исследований, обосновывающих целесообразность использования конкретных техник. Существуют эмпирические данные, позволяющие обосновать целесообразность применения выбранных видов лечения. При этом учитывается целый ряд факторов, таких как «нервная булимия, компульсивные ритуалы, недостаточное развитие социальных навыков, биполярная депрессия, бред шизофреника, фокальные фобии, тики, судороги, расстройства привычек, снижение способности справляться с болью, чрезмерно глубокое дыхание, панические расстройства, аутизм, энурез, вагинизм и другие сексуальные дисфункции, разнообразные расстройства, связанные со стрессом...» (Lazarus et al., 1992). Однако, вероятно, всегда будут существовать какие-то «серые области». Практикующие консультанты

должны регулярно знакомиться с литературой, в которой описываются результаты последних исследований.

Мультимодальные консультанты при выборе техник и составлении списка используемых техник с учетом их приоритетности принимают во внимание множество других факторов, в частности приоритеты клиентов, порядок запуска, желательность опыта раннего успеха. Консультанты тщательно анализируют ответы клиентов на следующие три вопроса, размещенные на 4-й странице Мультимодальной анкеты истории жизни: «Расскажите в нескольких словах, чем, по вашему мнению, занимаются психотерапевты», «Как долго, по вашему мнению, должен продолжаться курс лечения в вашем случае?», «Какими личными качествами, по вашему мнению, должен обладать идеальный психотерапевт?» (Lazarus, 1992, p. 242–3). Например, клиенты, полагающие, что идеальный консультант — это активный слушатель, могут отнестись недоброжелательно к активно-директивным, сориентированным на решение задач консультантам.

Мультимодальные консультанты начинают «с наиболее очевидных и логических процедур» (Kwee, Lazarus, 1986, p. 335). Сделав выбор, консультанты должны приспособить выбранные техники к уникальным характерным чертам каждого клиента, чтобы содействовать строгому соблюдению правил и увеличить податливость клиентов. Выбрать техники может оказаться относительно несложно, однако их использование «требует большого клинического опыта, сообразительности и высокого мастерства» (Kwee, Lazarus, 1986, p. 337). Если первоначально выбранные техники не работают, Лазарус в некоторых случаях переходит к другим хорошо исследованным техникам. Иногда он выходит за рамки хорошо исследованных техник, используя другие, менее проверенные, методы, которые могут помочь конкретным клиентам. Например, можно применить технику уменьшения размеров пугающего объекта (эта техника используется в нейролингвистическом программировании, НЛП) или концепции Родителя, Взрослого и Ребенка (это основные концепции трансактного анализа) (Dryden, 1991). Кроме того, можно провести анализ BASIC I.D. второго порядка, чтобы выявить существенные факторы, которые, возможно, были пропущены при выполнении процедур первичной оценки.

Основные мультимодальные техники

Ниже описываются основные мультимодальные техники для каждого аспекта BASIC I.D.* (Kwee, Lazarus, 1986; Lazarus, 1989c). Часто консультанты комбинируют эти техники друг с другом. Техники следует применять соблюдая меру, в соответствии с выявленными индивидуальными потребностями клиентов.

Поведение

Репетиция поведения. Консультанты, которые начинают с исполнения роли другого человека, неоднократно репетируют с клиентами поведение в определенных ситуациях. Для записи диалогов используются аудио- или видеомагнитофоны, записи неоднократно проигрываются. Подготовившись, клиенты применяют приобретенные навыки на практике в реальных ситуациях.

---

* В тексте перевода порядок модальностей соответствует русскому акрониму, то есть ощущения следуют за представлениями, в отличие от английского акронима. — *Примеч. перев.*

Моделирование. Консультанты представляют конкретным клиентам ролевые модели поведения, побуждая клиентов подражать этим моделям. Консультанты могут моделировать поведение (например, уверенное возвращение дефектных товаров в магазин) в обстановке реальной жизни.

Неподкрепление. Не проявляя внимания к определенным видам поведения клиентов, консультанты и другие люди, образующие социальную окружающую среду клиентов, могут облегчить угасание этих видов поведения.

Положительное подкрепление. Для того чтобы усилить определенное поведение клиента, консультанты могут рекомендовать применение социальных подкрепляющих стимулов, таких как похвала, признание, поддержка. При работе с детьми и подростками консультанты могут применять ощутимые материальные подкрепляющие стимулы, например лакомства и деньги. Консультанты также могут использовать жетоны, которые клиенты обменивают на материальные награды.

Регистрация и самоконтроль. Консультанты побуждают клиентов заниматься систематической регистрацией, составлением таблиц и/или учетом целевого поведения.

Контроль стимула. От отсутствия или присутствия определенных стимулов зависит частота, с которой встречается данный вид поведения. Например, людям, пробующим похудеть, не следует держать дома закуски и десерты. Учащимся, которые стараются усилить учебное поведение, рекомендуется устранить со своих рабочих столов отвлекающие стимулы и сидеть за ними только во время выполнения учебных заданий.

Систематическое подвергание воздействию. Консультанты советуют клиентам подвергать себя воздействию вызывающих страх факторов постепенно. Для преодоления склонности к уклонению в сочетании с систематическим подверганием воздействию можно использовать многие дополнительные методы, такие как *репетиция цели* или развитие *копинг-воображения*.

Аффект

Обучение выражению гнева. Консультанты учат клиентов признавать и выражать свой гнев. Это — не самоцель, и клиентам может потребоваться *репетиция поведения*, характеризующегося уверенным выражением гнева. Суть техники, помогающей заставить клиентов вступить в контакт с испытываемыми ими гневными чувствами, следующая. Консультанты терпеливо добиваются от клиентов все более и более громкого произнесения фразы: «Я в гневе» и побуждают их тузить и пинать диванные подушки из пенопласта, обычные пуховые подушки и различные надувные объекты.

Тренинг навыков, позволяющих управлять тревогой. Сначала консультанты проводят общий *тренинг релаксации*, а затем обучают клиентов навыкам *репетиции цели* или *использования копинг-воображения*. Затем консультанты учат клиентов генерировать вызывающие тревогу когниции и образы и сразу после этого расслабляться и фокусировать внимание на спокойных ощущениях, рисовать в воображении безмятежные образы, оспаривать иррациональные идеи и концентрироваться на оптимистических и расслабляющих мыслях.

Идентификация чувств. Точное обозначение чувств — один из составляющих элементов идентификации чувств. Например, клиенты могут говорить, что у них «де-

прессия», в то время как имеющиеся у них симптомы указывают скорее на «тревогу». При идентификации чувств главную роль играет изучение эмоциональной сферы клиента; консультанты помогают клиентам выделять существенные чувства, которые неясны или неверно направлены.

Использование пустого стула. Клиент находится перед пустым стулом и воображает, что этот стул занят значимым другим человеком. Клиент начинает диалог с этим другим человеком и затем периодически меняет стулья, чтобы исполнять роли обоих собеседников. Консультанты могут подсказывать клиентам, что следует говорить; например, консультант может посоветовать клиенту: «Попросите ее точно сообщить вам, какого ответа она ждет от вас». Использование пустого стула помогает клиентам не только признавать и выражать собственные чувства, но и оценивать точки зрения других людей.

Образы

Использование образов, предохраняющих от возможного шока. Эта техника помогает готовить клиентов к изменениям, которые, вероятно, произойдут в ближайшие месяцы или годы (например, к превращению в родителя, продвижению по службе, переезду на новое место жительства). Консультанты побуждают клиентов мысленно представлять, как они справляются с этими переменами.

Ассоциативное воображение. Если клиенты испытывают нежелательные эмоции, которые они не способны объяснить, консультанты могут попросить клиентов немедленно сосредоточиться на любом возникающем в их воображении образе и увидеть его настолько ярко, насколько это возможно. Новые появляющиеся образы следует представлять как можно четче. Если никакие новые образы не появляются, первоначальный образ нужно изучить как бы через увеличительное стекло, причем при этом могут быть выявлены другие образы, за развитием которых целесообразно проследить. Клиенты нередко говорят, что им удалось понять суть многих явлений благодаря использованию этой техники.

Использование аверсивных образов. Клиентов можно научить ассоциировать неприятные образы с нежелательным, но все же самоподкрепляющим поведением. Эта техника может помочь людям, страдающим от алкоголизма, сексуальных отклонений, переедания. Например, клиентам, придерживающимся диеты, можно посоветовать воображать, что кого-то стошнило на ту обильную пищу, которую они намерены съесть.

Репетиция цели, или использование копинг-воображения. Клиентов обучают разбивать на отдельные элементы шаги, имеющие отношение к предстоящим неприятным событиям. Клиенты должны представлять себя колеблющимися, но добивающимися успеха при совершении каждого шага. Например, женщина, питавшая отвращение к больницам, поставила перед собой цель посетить и поддержать больного друга. Она вообразила, что справилась с трудностями, связанными с посещением больницы, и ощутила удовлетворение, оказав помощь другу.

Использование позитивных образов. Использование позитивных образов предполагает мысленное представление какой-либо приятной сцены, реальной или предполагаемой, связанной с прошлым, настоящим или будущим. Положительные эффекты позитивных образов включают в себя снижение напряженности, подавление тревоги, усиление удовольствия.

Техника преувеличения. Консультанты просят клиентов, чрезмерно обеспокоенных каким-либо предстоящим событием (например, публичным выступлением), представить самое худшее, что только можно вообразить, а затем представить, как они справляются с возникшей трудной ситуацией и ухитряются уцелеть при самых отрицательных результатах. Некоторые клиенты должны не только освоить технику преувеличения, но и развить у себя навыки *самоинструктирования*, пройдя соответствующий тренинг.

Временная проекция (вперед или назад). Временную проекцию, или «легкую пробежку по времени», можно использовать для того, чтобы помочь клиентам вновь пережить прошлые события и проработать их. Кроме того, клиенты могут воображать события, которые, возможно, произойдут в будущем. Например, клиенты, пребывающие в состоянии депрессии, могут представлять, что они занимаются все более и более вознаграждающей деятельностью. Также полезно представить, как могло бы выглядеть настоящее, если бы удалось взглянуть на него из выгодного положения в будущем. Например, рекомендуется создать образ данного случая, который мог бы возникнуть после прохождения нескольких месяцев, и осознать временность какой-то текущей проблемы.

Ощущения

Использование биологической обратной связи. Существуют такие устройства, которые работают по принципу биологической обратной связи и помогают клиентам контролировать и изменять физиологические параметры, такие как мышечная напряженность, сердечный ритм, сила мозгового сигнала, гальваническая реакция и температура кожи. Например, если клиент страдает от болезненного напряжения мышц в области челюсти, консультант может приложить к мышцам челюсти электроды, соединенные с механизмом, обеспечивающим звуковую обратную связь в соответствии со степенью мышечного напряжения (чем сильнее напряжение, тем громче звук). Клиенты могут научиться поддерживать низкий уровень звукового сигнала или полностью устранять звук.

Сосредоточение. Консультанты побуждают клиентов, находящихся в созерцательном и расслабленном состоянии, настраиваться на спонтанно возникающие у них мысли и чувства до тех пор, пока не появится одно главное телесное ощущение. После нескольких минут интенсивной фокусировки внимания клиенты по просьбе консультантов делают попытку извлечь что-то новое из возникших ощущений, образов и эмоций.

Гипноз. Консультанты могут для пользы дела изучить несколько методов погружения клиентов в состояние транса. Это даст им возможность добиться максимального успеха при индивидуальной работе с отдельными клиентами. Техники индукции гипноза главным образом подразумевают сенсорную фиксацию (например, фокусировку взгляда на пятне, находящемся на потолке) и монотонное повторение слов, таких как «спокойствие и расслабление».

Медитация. Консультанты могут научить клиентов медитировать. Например, клиенты садятся, постепенно закрывают глаза и про себя повторяют «мантру» (можно произносить слово «внутрь» при вдохе и слово «наружу» — при выдохе). Пока мысли вплывают в зону осознания и выплывают из нее, медитирующий продолжает мысленно по-

вторять слова «внутрь» и «наружу». Обычно консультанты рекомендуют клиентам проводить ежедневно два 20-минутных сеанса. Но некоторые клиенты извлекают наибольшую пользу из ежедневного проведения нескольких минисеансов медитации длительностью две или три минуты.

Тренинг релаксации. Клиентов можно обучить полной и / или дифференцированной релаксации. Полной релаксацией иногда называют прогрессирующую мышечную релаксацию, предполагающую поочередное напряжение и расслабление каждой мышечной области. Для того чтобы научиться правильно выполнять дифференцированную релаксацию, необходимо научиться расслаблять мускулы, которые не используются при выполнении различных конкретных задач. Например, люди, напрягающие челюсти, плечи и шею и сдерживающие дыхание, когда они сидят и пишут, могут осознанно расслаблять напряженные мускулы и дышать медленно и ритмично, задействуя диафрагму.

Тренинг фокусировки ощущений. Данный тренинг часто рекомендуют сексуально дисфункциональным парам. Следует отметить, что фокусировка ощущений приводит к получению скорее чувственного, чем сексуального удовольствия. Например, партнеру-мужчине запрещают касаться гениталий и груди партнерши и принуждать ее к сексуальному действию. Вместо этого мужчина массирует тело партнерши, касается и стимулирует те части тела, контакт с которыми доставляет ей удовольствие. Затем партнеры могут поменяться ролями.

Повышение порогов. Повышение порогов обычно используется для лечения преждевременной или быстрой эякуляции. Женщина руками стимулирует мужской половой член. Когда мужчина начинает испытывать предоргазмическое ощущение, он говорит «стоп» и / или удаляет руку женщины и ждет угасания возникшего ощущения. Эта процедура повторяется несколько раз. Позднее можно добавить более совершенные разновидности данной процедуры. Например, можно при ручной стимуляции применять смазку, а также вводить половой член во влагалище женщины и извлекать его при появлении предоргазмического ощущения. Многим мужчинам за несколько недель удается научиться значительно задерживать эякуляцию.

Когниции

Библиотерапия. Правильно подобранное пособие по самопомощи «может стоить больше, чем дюжина сеансов» (Lazarus, 1989с, р. 243). Книги следует читать очень внимательно, полезно конспектировать их содержание в записных книжках; прочитанное нужно обсуждать в ходе занятий.

Корректировка неправильных представлений. Консультанты могут обеспечивать клиентов реальной информацией, позволяющей изменить неправильные представления об обществе, других людях и о самих себе. Широко распространены неправильные представления о сексуальности. Консультантам следует изучить имеющие отношение к делу факты и реальность. Корректировка неправильных представлений может включать в себя библиотерапию.

Объяснение клиентам сути АУПДЭ парадигмы Эллиса. Консультанты могут познакомить клиентов с парадигмой Эллиса: А (активизирующее событие), У (убеждения), П (последствия), Д (дискутирование) и Э (эффективность). Клиенты могут научиться идентифицировать иррациональные убеждения (У), связанные с активизиру-

ющими событиями (А), которые ведут к отрицательным последствиям (П). Дискутирование этих иррациональных убеждений (Д) может дать результат (Э) — уменьшение выраженности или устранение отрицательных последствий.

Решение проблем. Клиенты учатся использовать при решении проблем элементарные знания в области научной методологии. Решение проблем предполагает создание правдоподобных гипотез, которые могут быть усилены или ослаблены посредством сбора соответствующей информации. Решения принимаются на основе фактов и с учетом вероятности, а не на мистической основе или в расчете на случай.

Тренинг навыков самоинструктирования. Консультанты могут учить клиентов заменять негативные утверждения позитивными, сориентированными на задачу утверждениями, которые облегчают достижение успеха. Например, клиенты, беспокоящиеся в связи с предстоящим событием, могут проинструктировать самих себя, как: разработать план; разбираться с ситуацией, делая по одному шагу за один раз; при возникновении чрезмерной тревоги делать паузу и несколько глубоких вдохов; постоянно напоминать себе, что следует управлять страхом, а не устранять его; сосредоточиться на том, что необходимо сделать; признать наличие связи между контролем над внутренним разговором с самим собой и управлением страхом; осознать, что самоинструктирование облегчает выполнение задач.

Блокирование мыслей. Данная техника применяется для отражения навязчивых и докучливых мыслей. Клиентов учат вновь и вновь мысленно кричать «СТОП!» В некоторых случаях клиентам рекомендуют слегка ударять по запястьям резиновой лентой, когда они кричат «СТОП!». Некоторые клиенты утверждают, что им помогает представление огромных неоновых вывесок со светящейся надписью «СТОП!» на обеих сторонах.

Межличностные отношения

Тренинг навыков общения. Консультанты могут учить клиентов подавать и получать коммуникативные сигналы. Навыки подачи сигналов включают в себя контакт глаз, принятие различных поз, доведение голоса до слушателя, использование простых конкретных терминов. Навыки получения сигналов включают в себя активное выслушивание и вознаграждение собеседника за отправление коммуникации. Разыгрывание ролей и репетиция поведения приносят особенно большую пользу при проведении тренинга навыков общения.

Контракт сопряжения. Клиенты соглашаются вознаграждать себя или налагать на себя наказание в зависимости от того, усиливается, ослабляется или сохраняется определенное поведение.

Тренинг дружбы. При проведении тренинга дружбы консультанты определяют просоциальные и основанные на любви способы взаимодействия и учат клиентов применять эти способы. Навыки, которым консультанты придают особое значение, включают в себя эмпатию, проявление заботы и заинтересованности, самораскрытие, положительное подкрепление, умение давать и брать. Клиентов обучают избегать конкуренции и самовозвеличивания.

Градуированное сексуальное сближение. Партнерам советуют совершать чувственные и сексуальные действия только тогда, когда у них преобладает чувство удовольствия. Следует прекращать соответствующие действия при возникновении тре-

вожных ощущений. При каждой новой встрече тревога должна уменьшаться, и со временем станут возможными более сильное сексуальное возбуждение и большая близость.

Применение парадоксальных стратегий. Эта техника подразумевает предписание специальных правил. Например, консультанты могут рекомендовать компульсивным клиентам усилить контроль и ритуалистическое поведение, это типичная парадоксальная стратегия. Нежелательное поведение клиентов может быть ослаблено, если консультанты предписывают им увеличивать выраженность симптомов. Другая часто применяемая парадоксальная стратегия — запрет желательной реакции. Например, консультанты запрещают людям, имеющим трудности с эрекцией, проводить половые сношения до тех пор, пока они не получат специальное разрешение. Клиенты, которым запрещают желательные реакции, с большей вероятностью смогут реализовать свои желания на практике, например, вступив в половой контакт.

Тренинг социальных навыков и ассертивности. Консультанты могут помочь клиентам усвоить четыре специфические модели ассертивных реакций. Консультанты учат клиентов говорить «Нет»; просить об одолжении и высказывать требования; выражать положительные и отрицательные чувства, а также начинать, вести и завершать беседу. *Репетиция поведения* и *моделирование* — две главные техники, используемые при проведении тренинга социальных навыков и ассертивности.

Наркотическая зависимость и другие виды зависимости/биология

Мультимодальные консультанты побуждают клиентов брать на себя ответственность за собственное здоровье и приобретать хорошие привычки, такие как правильное питание, выполнение физических упражнений, совершение действий, связанных с активным отдыхом. Консультанты направляют клиентов к врачам в тех случаях, когда подозревают наличие органических нарушений или считают, что требуется биологическое воздействие, например лечение с использованием антидепрессантов.

Анализ процесса мультимодального консультирования

Постоянный анализ достижений является неотъемлемой частью мультимодального консультирования. Поскольку обычно составляются профили модальностей, консультанты могут оценивать прогресс в решении каждой проблемы в рамках каждого из семи измерений BASIC I.D. Лазарус приводит следующий пример того, как мультимодальный консультант оценивает успехи и достижения клиента (Lazarus, 1989a, p. 528):

«Поведение	Менее замкнутое; менее компульсивное; более искреннее поведение
Аффект	Более сердечные, менее враждебные; менее подавленные эмоции
Ощущения	Клиент испытывает больше удовольствий; менее напряжен, более расслаблен
Образы	Клиент меньше страдает от кошмаров; у него улучшился образ самого себя

Когниции	Клиент реже атакует самого себя; у него сформировались положительные самоутверждения
Межличностные отношения	Клиент ходит на свидания; выражает свои желания
Наркотическая зависимость и другие зависимости/биология	Клиент бросил курить; правильно питается; регулярно выполняет физические упражнения»

Другие области применения

Мультимодальное консультирование, включающее в себя анализ BASIC I.D. и рекомендации соответствующих воздействий, применялось во многих областях помимо индивидуального личного консультирования. Мультимодальное консультирование использовалось в консультировании по проблемам брака и при работе с группами. Кроме того, мультимодальное консультирование обеспечило создание структуры для консультирования по вопросам карьеры и для консультирования, проводящегося в рамках Программы помощи работающим по найму (*Employee Assistance Program* — EAP). Другие области применения мультимодального консультирования: работа с детьми в классе; развитие одаренных подростков; обучение родителей; работа со стационарными больными в психиатрических больницах; обучение консультантов. Таким образом, мультимодальное консультирование применяется весьма широко.

Лазарус в эпилоге к изданной в 1989 году «Практике мультимодальной терапии», подчеркивает, что он рассматривает психотерапию как обучение навыкам, позволяющим справиться с ситуацией. Лазарус утверждает, что он предложил «BASIC I.D. в качестве систематической универсальной структуры, при использовании которой гарантируется снижение вероятности того, что будут упущены существенные проблемы» (Lazarus, 1989c, p. 224).

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Почему Лазарус называет свой подход мультимодальным?
2. Что означает термин «технический эклектизм»?
3. Что Лазарус имеет в виду под порогами?
4. Что такое модальности?
5. Опишите каждую из семи модальностей BASIC I.D.
6. Критически рассмотрите выделение в человеческой личности модальностей BASIC I.D.
7. До какой степени мультимодальное консультирование опирается на теоретическую основу? Почему Лазарус опасается слишком тесно связывать свой подход с какой-либо теорией?
8. Что означают термины «неосознаваемые процессы» и «защитные реакции»?
9. Что Лазарус подразумевает под получением неправильной информации и отсутствием информации? Почему он придает такое большое значение недостатку информации в том, как люди приобретают и сохраняют эмоциональные расстройства?

10. Каковы цели мультимодального консультирования?
11. Критически рассмотрите роль отношений между консультантом и клиентом в мультимодальном консультировании.
12. Что Лазарус подразумевает под «наведением мостов»? Приведите пример.
13. Какова роль оценки в мультимодальном консультировании и как консультанты производят оценку?
14. Что представляют собой профили модальностей и как они применяются?
15. Что представляют собой структурные профили и как они применяются?
16. Что Лазарус имеет в виду под отслеживанием? Приведите пример.
17. Что представляет собой анализ BASIC I.D. второго порядка?
18. Как мультимодальные консультанты выбирают техники?
19. Каковы основные мультимодальные техники изменения поведения?
20. Каковы основные мультимодальные техники изменения эмоций?
21. Каковы основные мультимодальные техники изменения ощущений?
22. Каковы основные мультимодальные техники изменения образов?
23. Каковы основные мультимодальные техники изменения когниций?
24. Каковы основные мультимодальные техники, применяющиеся с целью изменения межличностных отношений?
25. Каковы основные мультимодальные техники, применяющиеся с целью изменения наркотической зависимости и других видов зависимости / биологии?
26. Как мультимодальные консультанты оценивают прогресс клиентов?

Вопросы для самоанализа

1. Идентифицируйте специфическую проблемную область в своей жизни. Какой вклад внесли (вносят) отсутствие информации и получение неправильной информации в приобретение и сохранение этой проблемы?
2. Создайте свой структурный профиль, оцените самого себя по каждой из модальностей BASIC I.D., используя 7-балльную шкалу.
3. Создайте собственный профиль модальностей.
4. Выберите и примените техники оказания помощи при решении одной из своих проблем.
5. Какое влияние, если таковое вообще существует, оказывают теория и практика мультимодального консультирования на то, как вы консультируете?
6. Какое влияние, если таковое вообще существует, оказывают теория и практика мультимодального консультирования на ваш образ жизни?

Библиография

Lazarus, A. A. (1989c). *The Practice of Multimodal Therapy: Systematic, Comprehensive and Effective Psychotherapy* (Rev. ed.). Baltimore, MA: Johns Hopkins University Press.

Lazarus, A. A. (1992). Multimodal therapy: Technical eclecticism with minimal integration. In J.C. Norcross & M. R. Goldfried (Eds.), *Handbook of Psychotherapy Integration* (pp. 231–63). New York: Basic Books.

Lazarus, A. A. (1989a). Multimodal therapy. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.), *Current Psychotherapies* (4th ed, pp. 503–44). Itasca, IL: Peacock.

Lazarus, A. A. (1984). *In the Mind's Eye: The Power of Imagery for Personal Enrichment.* New-York: Guilford Press.

***

Dryden, W. (1991). *A Dialogue with Arnold Lazarus: 'It Depends'.* Milton Keynes: Open University Press.

Kwee, M. G. T. & Lazarus, A. A. (1986). Multimodal therapy: The cognitive-behavioural tradition and beyond. In W. Dryden & W. Golden (Eds.), *Cognitive-behavioural Approaches to Psychotherapy* (pp. 320–55). London: Harper & Row.

Lazarus, A. A. (1961). Group therapy of phobic disorders by systematic desensitization. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 63,* 505–10.

Lazarus, A. A. (1967). In support of technical eclecticism. *Psychological Reports, 21,* 415–16.

Lazarus, A. A. (1971). *Behavior Therapy and Beyond.* New York: McGraw-Hill.

Lazarus, A. A. (Ed.) (1972). *Clinical Behavior Therapy.* New York: Brunner/Mazel.

Lazarus, A. A. (1976a). *Multimodal Behavior Therapy.* New York: Springer.

Lazarus, A. A. (1981). *The Practice of Multimodal Therapy.* New York: McGraw-Hill.

Lazarus, A. A. (1985). *Marital Myths.* San Luis Obispo, CA: Impact Publishers.

Lazarus, A. A. (1977). Toward an egoless state of being. In A. Ellis & R. Grieger (Eds.), *Handbook for Rational-emotive Therapy* (pp. 113–18). New York: Springer.

Lazarus, A. A. (1989b). Why I am an eclectic (not an integrationist). *British Journal of Guidance and Counselling, 17,* 248–58.

Lazarus, A. A. (1989d). The case of George. In D. Wedding & R. J. Corsini (Eds.), *Case Studies in Psychotherapy* (pp. 227–38). Itasca, IL: Peacock.

Lazarus, A. A. (1990). Can psychotherapists transcend the shackles of their training and superstitions? *Journal of Clinical Psychology, 46,* 351–8.

Lazarus, A. A. (1993a). Tailoring the therapeutic relationship, or being an authentic chameleon. *Psychotherapy, 30,* 404–7.

Lazarus, A. A. (1993b). Theory, subjectivity and bias: Can there be a future? *Psychotherapy, 30,* 674–7.

Lazarus, A. A. Beutler, L. E. & Norcross, J.C. (1992). The future of technical eclecticism. *Psychotherapy, 29,* 11–20.

Lazarus, A. A. & Fay, A. (1975). *I Can if I Want to.* New York: William Morrow.

Lazarus, A. A. & Lazarus, C. N. (1991a). *Multimodal Life History Inventory.* Champaign, IL: Research Press.

Lazarus, A. A. & Lazarus, C. N. (1991b). Let us not forsake the individual nor ignore the data: A response to Bozarth. *Journal of Counseling and Development, 69,* 463–5.

Lazarus, A. A. Lazarus, C. N. & Fay, A. (1993). *Don't Believe It for a Minute!* San Louis Obispo, CA: Impact Publishers.

Lazarus, A. A. & Mayne, T.J. (1990). Relaxation: Some limitations, side effects and proposed solutions. *Psychotherapy, 27,* 261–6.

Wolpe, J. & Lazarus, A. A. (1966). *Behaviour Therapy Techniques.* Oxford: Pergamon Press.

Zilbergeld, B. & Lazarus, A. A. (1987). *Mind Power.* Boston: Little Brown.

***

Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Meichenbaum, D. H. (1977). *Cognitive-behavior Modification.* New York: Plenum.

Глава 15
Консультирование по жизненным умениям

ТЕЗИСЫ

- **Консультирование по жизненным умениям — интегральный подход, направленный на оказание клиентам содействия в развитии навыков самопомощи. Сторонники данного подхода проводят различие между биологической и психологической жизнью. Жизненные умения представляют собой наборы вариантов выбора, которые люди реализуют в сферах применения конкретных навыков.**

- **Теория и практика консультирования по жизненным умениям выражаются на языке навыков. При этом последовательно используется концепция навыков для описания и анализа мыслей и действий людей. В каждой из областей применения навыков люди могут обладать как развитыми, так и недостаточно развитыми навыками.**

- **Существуют три формы «Я»: Природное «Я»; Выученное «Я», состоящее как из представления о самом себе, так и из жизненных умений; Исполнительное «Я», или Выбирающее «Я». У всех людей есть побуждающее к действию стремление к выживанию, сохранению и развитию самих себя.**

- **Тревога, связанная с выживанием, — это неотъемлемый компонент нормальной жизни, хотя при чрезмерном усилении эта тревога может оказывать разрушающее влияние на здоровье. Люди несут личную ответственность за свою психологическую жизнь. Им требуется мужество, чтобы противостоять трудностям, отказываться от недостаточно развитых жизненных умений, приобретать, поддерживать и развивать «сильные» жизненные умения.**

- **Теория жизненных умений сосредоточивается на овладении как самими жизненными навыками, так и соответствующим языком. В приобретении как сильных, так и ущербных жизненных умений играют большую роль поддерживающие отношения, научение на основе примера и последствий, инструктирование и самоинструктирование, получение информации, благоприятные возможности и опыт, связанный с тревогой и доверием.**

- **Сохранению ущербных жизненных умений способствуют недостаточное использование языка навыков, различные недочеты навыков мышления и неизменные обстоятельства окружающей среды.**

- **В консультировании по жизненным умениям ставятся две основные цели: развитие навыков, позволяющих справляться с определенными проблемами, которые существуют в настоящем и могут возникнуть в будущем, и формирование умелых людей. Умелый человек обладает «сильными» жизненными навыками в каждой области из пяти R, укрепляющих психологическую жизнь: реактивность (*responsiveness*), реализм (*realism*), установление отношений (*relating*), вознаграждающая деятельность (*rewarding activity*) и «добро-и-зло» (*right-and-wrong*).**

- **Практика консультирования по жизненным умениям структурирована вокруг DASIE — систематической модели процесса консультирования. В этой модели выделяют пять стадий: 1) развивай (совершенствуй) отношения, определяй и проясняй проблему(ы) (*develop the relationship, identify and clarify problem(s)*); 2) оцени проблему(ы) и сформулируй ее по-другому, учитывая имеющиеся навыки (*assess problem(s) and redefine in skills terms*); 3) сформулируй (определи) рабочие цели и разработай план воздействий (*state working goals and plan interventions*); 4) воздействуй с целью развития навыков самопомощи (*intervene to develop self-helping skills*); 5) доводи задуманное до конца и укрепляй навыки самопомощи (*end and consolidate self-helping skills*).**

- **Структуры консультирования по жизненным умениям также применяются при решении экзистенциальных проблем, с которыми сталкивается человек, а также в групповом консультировании и при обучении жизненным умениям. Консультирование по жизненным умениям является прежде всего подходом, в котором акцент делается на оказании самопомощи.**

ВВЕДЕНИЕ

Консультирование по жизненным умениям, известное также как помощь в развитии жизненных умений (*lifeskills helping — LSH*) или терапия жизненных умений, является подходом консультирования, который объединяет многие находки и сильные стороны теоретических и практических подходов, представленных в этой книге. Консультирование по жизненным умениям интегрально, поскольку оно объединяет и перерабатывает идеи других подходов в последовательное теоретическое целое. Кроме того, данный подход имеет некоторые отличительные особенности. Консультирование по жизненным умениям предполагает, что теория полезна и для клиентов, и для консультантов. Консультанты по жизненным умениям знакомят с теорией жизненных умений клиентов во всех случаях, когда это возможно.

В развитие консультирования по жизненным умениям внесли большой вклад многие психологи. Например, акцент на важности оказывающих поддержку отношений помощи и проявления внимания к чувствам клиентов свидетельствует о том, что определенное влияние оказал Карл Роджерс, разработавший личностно-центрированный подход. Акцент на мыслительных навыках обусловлен влиянием Альберта Эллиса, Аарона Бека, Арнольда Лазаруса и Дональда Мейхенбаума. Акцент на навыках действия обусловлен влиянием бихевиористов, а акцент на личной ответственности, выборе и мужестве — влиянием Виктора Франкла, Ирвина Ялома, Ролло Мэя, Уильяма Глассера, Абрахама Маслоу, Хобарта Маурера и богослова Поля Тиллиха. Гарри Стэк Салливэн, Джерард Игэн и Роберт Каркхуфф разработали основы концепции стадиальных моделей сеансов консультирования и процесса консультирования в целом.

Хотя консультирование по жизненным умениям еще находится в процессе развития, оно выполняет три главные функции теорий консультирования (эти функции были рассмотрены в главе 1). Во-первых, консультирование по жизненным умениям обеспечивает концептуальную структуру, в рамках которой консультанты могут систематически решать вопросы, связанные с человеческим развитием и практикой консультирования. Во-вторых, оно предлагает язык, или словарь, с помощью которого можно вести консультативную беседу. В-третьих, консультирование по жизненным умениям можно рассматривать как совокупность ряда исследовательских гипотез. Например, можно анализировать процесс и результаты применения консультантами и клиентами «языка жизненных умений» в ходе консультирования, а также применения этого языка клиентами после завершения консультирования с целью сохранения навыков оказания самопомощи.

Ричард Нельсон-Джоунс

Ричард Нельсон-Джоунс родился в Лондоне 2 декабря 1936 года. Опасаясь последствий войны на Востоке, родители Нельсона-Джоунса обосновались в Англии, однако вскоре они расстались. С 1940 по 1945 год Нельсон-Джоунс вместе с матерью и старшим братом жили, имея статус беженцев, в районе залива Сан-Франциско в Соединен-

ных Штатах. В 1945 году, вернувшись после войны в Англию из относительно богатой и гораздо менее суровой Калифорнии, Нельсон-Джоунс испытал своего рода культурный шок. Его родители воссоединились, но уже никогда не были, как прежде, счастливы вместе, что оказывало неблагоприятное влияние на эмоциональный климат в доме. Нельсон-Джоунс получил традиционное для Британии буржуазное образование, до 18 лет он жил и учился в школах-интернатах.

После двух лет военной службы в Малайе, Сингапуре и Германии Нельсон-Джоунс закончил Кембриджский университет по специальности «экономика». В 1960 году он провел в Сан-Франциско летние каникулы. Затем Нельсон-Джоунс поступил на работу в Лондонский торговый банк, но уволился через шесть месяцев, чтобы вернуться в Америку. Там он в течение года работал на бирже Сан-Франциско. В 1962 году Нельсон-Джоунс поступил в Школу бизнеса Стэнфордского университета. Следующие шесть месяцев были переходным периодом, в итоге Нельсон-Джоунс записался на курс консультирования и руководства в Школе образования Стэнфордского университета. Влияние трех важных факторов привело к тому, что Нельсон-Джоунс решил стать консультантом. Во-первых, во время учебы в Школе бизнеса ему плохо давалась экономика и чрезвычайно хорошо — организационная психология; во-вторых, он работал неполный рабочий день как консультант в студенческом общежитии; в-третьих, он все глубже осознавал собственную потребность в консультировании. Нельсон-Джоунс получил в Стэнфорде степени магистра гуманитарных наук и доктора философии соответственно в 1964 году и в 1967 году. В период учебы и работы в Стэнфорде Нельсон-Джоунс прошел курс индивидуального клиент-центрированного консультирования у доктора Джона Блэка, бывшего в то время директором Центра консультирования и тестирования. Кроме того, он был членом трех терапевтических групп Медицинского центра Стэнфордского университета; с одной из этих групп работал, вместе с коллегами, Ирвин Ялом.

В августе 1966 года Нельсон-Джоунс переехал в Бостон, где стал помощником директора, а затем — исполняющим обязанности директора Комитета по высшему образованию Новой Англии, органа, который координирует работу государственных учреждений, дающих высшее образование. В Бостоне Нельсон-Джоунс вновь решил пройти курс индивидуального консультирования; на этот раз его консультантом был доктор Стэнли Эстес, до недавнего времени работавший в отделе психологии Гарвардского университета. Нельсон-Джоунс покинул Комитет по высшему образованию Новой Англии вскоре после того, как этот Комитет переместился в Дурхэм, штат Нью-Гемпшир. С весны 1968 года до осени 1969 года Нельсон-Джоунс проводил научные исследования в Ассоциации канадских медицинских колледжей в Оттаве.

В 1969 году Нельсон-Джоунс вернулся в Англию. С 1970 по 1982 год он читал лекции в Отделе исследований в сфере образования в Университете Эстона в Бирмингеме. В Эстоне Нельсон-Джоунс учредил диплом аспиранта по курсу консультирования в сфере образования. Кроме того, он работал консультирующим психологом в университетской службе здравоохранения. В 1982 году в связи с необходимостью сокращений в Эстоне Нельсон-Джоунс добровольно уволился, получив компенсацию за потерю должности. Переехав в Лондон, он основал Лондонский центр консультационной психологии, частное учреждение, занимающееся тренингом и консультированием.

В марте 1984 года Нельсон-Джоунс поступил на работу в отдел социальной науки королевского Мельбурнского института технологии в Австралии. Будучи старшим лектором, а затем ведущим лектором и помощником профессора, Нельсон-Джоунс отвечал за проведение консультационного психологического тренинга. В 1994 году в связи с происшедшей реорганизацией он перешел работать в отдел психологии и исследований в области интеллектуальной нетрудоспособности королевского Мельбурнского института технологии. В последние годы Нельсон-Джоунс руководил симпозиумами и проводил семинары по консультированию по жизненным умениям в Австралии, Англии, Гонконге, Малайзии, Таиланде (в Таиланде Нельсон-Джоунс был приглашенным профессором в Университете Чанг Маи), а также в Стэнфордском и Виргинском федеральных университетах в Соединенных Штатах.

Нельсон-Джоунс написал множество научных статей, которые были опубликованы в американских, австралийских, британских и канадских журналах. Им написаны книги «Теория и практика консультативной психологии» (*The Theory and Practice of Counselling Psychology*), «Консультирование и терапия личной ответственности» (*Personal Responsibility Counselling and Therapy*), «Навыки человеческих взаимоотношений» (*Human Relationship Skills*), «Эффективные мыслительные навыки: как предотвращать возникновение личных проблем и справляться с ними» (*Effective Thinking Skills: Preventing and Managing Personal Problems*), «Практическое консультирование и полезные навыки: как пользоваться моделью полезных жизненных умений» (*Practical Counselling and Helping Skills: How to Use the Lifeskills Helping Model*), «Руководство по обучению консультированию и полезным навыкам» (*Training Manual for Counselling and Helping Skills*) и «Вы можете помочь! Знакомство с методами оказания помощи в сфере жизненных умений» (*You Can Help!: Introducing Lifeskills Helping*). Помимо Англии, книги Нельсона-Джоунса изданы в Австралии, Америке и Индии.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Теория и практика консультирования по жизненным умениям развиваются в соответствии с афоризмом Альберта Эйнштейна: «Все следует делать как можно проще, но не проще, чем это необходимо». Ниже будут рассмотрены основные исходные положения.

Психологический образовательный подход

Консультирование по жизненным умениям — это подход, ориентированный на оказание клиентам содействия в развитии навыков самопомощи. Этот подход отвергает психологический жаргон в пользу простой, логичной образовательной структуры. Разработанное в соответствии с потребностями большинства обычных людей, консультирование по жизненным умениям исходит из того, что *все люди* приобрели и сохраняют

сильные стороны и недостатки жизненных умений. Ниже перечислены четыре ключевые концепции этого подхода.

1. Большинство проблем, с которыми люди приходят к консультантам, отражают историю их обучения.
2. Хотя внешние факторы вносят определенный вклад, клиенты сохраняют свои проблемы в основном потому, что у них недостаточно развиты навыки мышления и навыки действия.
3. Консультанты работают наиболее эффективно тогда, когда в рамках оказывающих поддержку отношений помощи они обучают клиентов соответствующим навыкам мышления и действия.
4. Главной целью консультирования по жизненным умениям является обучение клиентов навыкам самопомощи. Овладев этими навыками, клиенты смогут сохранять и развивать адекватные навыки мышления и действия не только для того, чтобы справляться с существующими проблемами, но и для того, чтобы предотвращать возникновение проблем в будущем и успешно решать их.

Биологическая и психологическая жизнь

Жизнь, как правило, рассматривается как биологическое понятие. Однако главный интерес для консультантов по жизненным умениям представляет скорее психологическая, чем биологическая жизнь. Две эти концепции частично совпадают, так как психологическое существование имеет место в рамках биологической жизни. Биологическая жизнь может влиять на психологическую жизнь, например усталость приводит к возникновению ощущения неблагополучия. Психологическая жизнь также может влиять на биологическую жизнь, например так происходит в тех случаях, когда человек совершает самоубийство. Кроме того, при лечении некоторых тяжелых физических болезней, таких как рак, следует сосредоточиваться как на биологической, так и на психологической жизни.

После перечисления некоторых частичных совпадений рассмотрим основные отличительные черты психологической и биологической жизни. На рис. 15.1 в схематичной форме представлены различия, имеющие наибольшее значение.

Ниже конкретизируются различия, представленные на рис. 15.1. В большинстве случаев, несмотря на использование слова «против», различия заключаются скорее в степени выраженности, чем в наличии или отсутствии признака.

Тело против души. Ядро психологической жизни составляет скорее душа, чем тело.

Животное существование против осознания и выбора. По определению, любая форма биологической жизни имеет животное существование. С момента рождения жизненно важные органы людей достаточно развиты для того, чтобы поддерживать это существование. Органы могут получить энергию посредством дыхания и питания. Однако человеческая психологическая жизнь выходит за рамки животного существования, так как люди обладают уникальной способностью самоосознания и выбора. Они могут помнить прошлое, делать выбор в настоящем и планировать будущее. Психологическая жизнь — непрерывный процесс борьбы за то, чтобы делать выбор, усили-



Рис. 15.1. Основные различия между биологической и психологической жизнью

вающий проявления жизни, а не ограничивающий ее. Психологическая борьба жизнь-против-смерти пронизывает биологическую жизнь.

Здоровье против достижения человеческого уровня развития. Главная цель биологической жизни — сохранение хорошего физического здоровья. Главная цель психологической жизни — достижение человеческого уровня развития. Психологическая жизнь связана со способностью людей использовать сознание с целью повышения качества существования посредством реализации своего уникального потенциала.

Жизнь/смерть против уровня функционирования. Противоположностью биологической жизни является смерть, прекращение существования в животной форме, или несуществование. На сегодняшний день не окончательно выяснено, когда людей можно считать клинически мертвыми. Однако большинство людей, даже когда они больны, выделяют в проблеме два полюса — жизнь и смерть. Цель психологической жизни заключается скорее в «усилении» существования, чем в выживании. Люди находятся на различных уровнях функционирования в зависимости от их способности

утверждать свою психологическую жизнь. Существуют различные степени психологической жизни, в отличие от «или живой, или мертвый».

Созревание против научения. Созревание — важное понятие, характеризующее приобретение биологических способностей, например способности к воспроизводению самого себя. Качество психологической жизни в большей степени зависит от научения и воспитания, чем от созревания и природы. Однако некоторые области частично перекрываются; например, когнитивные способности созревают биологически, и у людей наблюдаются биологические тенденции вредить своей психологической жизни.

Жизненный цикл против ограниченной возрастом детерминированности. Существует концепция биологического цикла человеческой жизни, рождения, роста, зрелости, постепенного разрушения и смерти. Однако между психологической жизнью и биологическим возрастом нет четкой связи. Потенциал молодых людей может быть низким, а старики, напротив, могут активно контролировать свою жизнь.

Болезнь против «застревания». В несколько упрощенном виде можно представить следующее. Когда люди приходят к врачам, они физически, или биологически, больны и не знают, как им улучшить свое состояние. Когда люди решают обратиться к консультанту, они психологически «застряли» и не знают, как можно улучшить свой образ мыслей и действий.

Дефектная биохимия против недостаточно развитых жизненных умений. Болезнь можно рассматривать как приобретение и затем сохранение телом индивидуума дефектной биохимии. Психологическое «застревание» можно рассматривать как приобретение и затем сохранение сознанием индивидуума неадекватных жизненных умений или как дефектное мышление и совершение неадекватных действий.

Диагноз против оценки. Болезнь требует постановки медицинского диагноза для определения дефектной биохимии, нарушающей биологическое здоровье. «Застревание» требует психологической оценки для определения неадекватных жизненных умений, препятствующих достижению человеческого потенциала.

Медицинское воздействие против психологического. Медицинские воздействия, направленные на борьбу с болезнью и улучшение состояния человека, включают в себя использование лекарственных средств, назначение постельного режима и произведение хирургических вмешательств. Консультационные воздействия, направленные на развитие психологических жизненных умений, включают в себя установление и поддерживание оказывающих поддержку помощь отношений и обучение клиентов соответствующим жизненным умениям.

Лечение против постоянного оказания самопомощи. Часто концепция лечения используется в связи с необходимостью преодоления болезни. Концепция лечения не подходит для анализа психологической жизни. Психологическая жизнь обратима в том смысле, что люди могут идти как назад, так и вперед, имея способность делать выбор. Консультирование по жизненным умениям направлено на обеспечение клиентов навыками усиления психологической жизни и поддержания ее уровня. Поскольку нельзя исходить из того, что психологическая жизнь не будет изменяться, и нельзя гарантировать, что большинство клиентов пройдут полный курс консультирования, главной целью консультантов по жизненным умениям должно быть обучение клиентов навыкам оказания самопомощи.

Язык навыков

Что такое навыки?

Одно из значений слова «навыки» относится к *областям* умения; например, существуют навыки выслушивания, навыки раскрытия. Другое значение слова «навыки» связано с *уровнем компетентности;* например, человек может быть квалифицированным или неквалифицированным в конкретной области. Третье значение слова «навыки» касается *знания и последовательности вариантов выбора*, вытекающих из осуществления навыка. Существенный элемент любого навыка — способность составлять и осуществлять последовательности вариантов выбора для достижения целей. Например, если клиентам следует научиться самоутверждаться или управлять стрессом, они должны делать и осуществлять эффективные выборы в этих областях жизненных умений.

Концепцию навыка не следует рассматривать с позиции или / или, при которой наиболее важным считается, обладают или не обладают люди данным навыком. Предпочтительнее думать о людях как об индивидах, обладающих *сильными сторонами навыков (то есть компетентностью в навыке)*, или *недостатками навыков (то есть недостаточно компетентных в навыке)*, или смесью того и другого. Хороший выбор в области навыков — сильные стороны навыков. Плохой выбор — недостатки навыков. Критерием хорошего выбора, сделанного клиентами, является укрепление психологической жизни, а критерием плохого выбора — неукрепление психологической жизни. Во всех областях жизненных умений люди обладают сильными сторонами навыков и их недостатками в различных степенях. Например, в области навыков выслушивания люди могут хорошо понимать собеседника, но недостаточно ясно показывать свое понимание. Цель консультантов по жизненным умениям — помогать клиентам в одной или нескольких областях навыков двигаться в направлении сильных сторон навыков, а не в направлении их недостатков.

Что такое жизненные умения?

Если не фокусировать внимание на таких очевидных биологических функциях, как, например, дыхание, фактически все человеческое поведение можно рассматривать с учетом выученных жизненных умений. Термин «жизненные умения» сам по себе — нейтральное понятие. Жизненные умения могут быть сильными или слабыми сторонами в зависимости от того, помогают они людям выживать, а также повышать и сохранять потенциал или нет. Нейтральное определение данного термина следующее: *жизненные умения — это последовательности вариантов выбора, осуществляемые людьми в определенных областях навыков*. Положительное определение данного термина таково: *жизненные умения — это последовательности вариантов выбора, которые укрепляют психологическую жизнь и осуществляются людьми в определенных областях навыков.*

Что такое язык навыков?

Пользоваться языком навыков означает последовательно использовать понятие «навыки» при описании и анализе поведения людей. Что касается консультирования, ис-

пользование языка навыков означает концептуализацию и общение, связанные с проблемами клиентов, с учетом сильных сторон и недостатков жизненных умений. Язык навыков обеспечивает относительно простой путь, с помощью которого и консультанты, и клиенты могут анализировать проблемы и работать с ними. Многие клиенты находят, что им легче рассматривать свои проблемы с учетом навыков, необходимых для работы над этими проблемами, чем признавать личную неполноценность или вину. В частности, использование языка навыков предполагает идентификацию определенных недостатков навыков мышления и действия, которые способствуют сохранению проблем клиентов. Чувства также важны. Однако чувства представляют животную природу людей и сами по себе не являются навыками. Люди могут оказывать на свои чувства как положительное, так и отрицательное влияние посредством использования навыков действия и мышления.

Существует различие между разговорным, описательным языком, использующимся при обычной беседе, и функциональным языком, необходимым для людей, которые пытаются себе помочь.

Так как целью консультирования является оказание людям помощи в глубоком усвоении философии самопомощи, использование языка консультирования должно способствовать самообучению клиента. Тем не менее язык консультирования должен быть как можно более близок к разговорному, чтобы клиенты смогли понимать и применять его. Язык навыков обеспечивает психологически функциональное общение, близкое к общению, которое имеет место при разговоре.

При любом помогающем контакте используются по крайней мере четыре возможных языка, а именно: языки закрытой и открытой речи помогающего и клиента (Nelson-Jones, 1986). Консультирование по жизненным умениям основано на образовательной теоретической структуре, выраженной на языке навыков, которым консультанты мо-

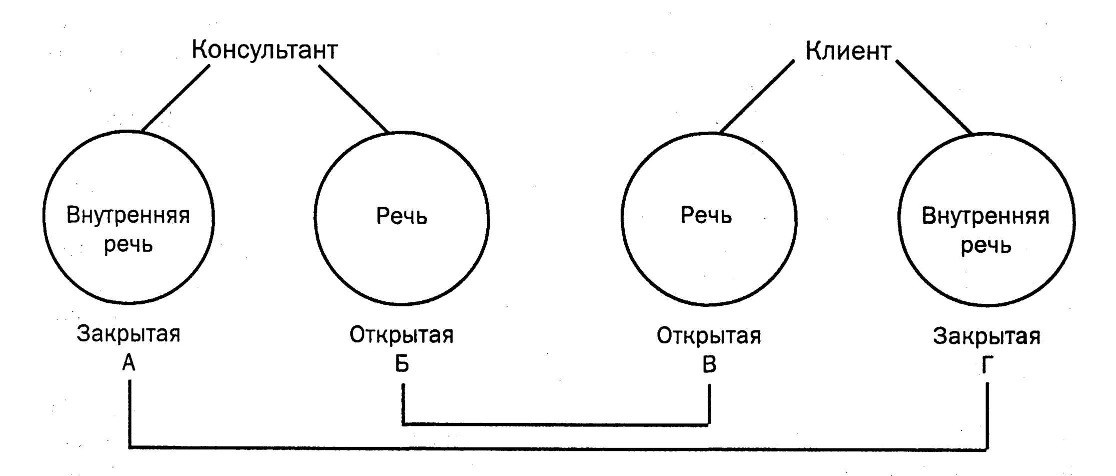


Рис. 15.2. Открытая и закрытая речь в консультировании.

гут пользоваться и для закрытого, и для открытого разговора. Консультантам не требуется говорить на одном языке с собой, а на другом — с клиентами. Консультанты по жизненным умениям используют открытую речь, как свою, так и клиентов, для развития закрытой речи клиентов. При этом клиенты учатся понимать собственные проблемы и инструктировать себя через последовательности вариантов выбора, что позволяет им справляться с проблемами.

Рис. 15.2 иллюстрирует открытую и закрытую речь в консультировании. Значительная часть консультирования в образовательном отношении неэффективна. Консультирование в недостаточной степени сосредоточивается на выходе за рамки открытой речи консультанта и клиента в точках Б и В.

Консультанты по жизненным умениям используют открытую речь в точках Б и В не только для развития отношений помощи, но и для активной работы в позиции, характеризующейся точкой А (закрытая внутренняя речь помогающего), с целью оказания влияния на закрытую внутреннюю речь клиента в точке Г. Общаясь в соответствии с образовательной структурой, выраженной на языке навыков, консультанты помогают клиентам усвоить соответствующую закрытую внутреннюю речь, необходимую для контроля, сохранения и развития целевых навыков. Следовательно, язык консультирования по жизненным умениям становится ориентированным на людей языком самоинструктирования и оказания самопомощи.

Три формы «Я»

Сущность человека — это то, что человек называет «Я». Это — центр его личной вселенной. «Я» имеет три главных компонента, это в схематической форме представлено на рис. 15.3.

- *Природное «Я»*. Каждый человек имеет фундаментальную биологическую внутреннюю природу, или внутреннее ядро, генетических способностей, стремлений, инстинктов, остатков инстинктов и человеческих потенциальных возможностей. Это — его животная природа. Природное «Я» характеризуется определенным уровнем энергии, сексуальности, чувств и тревоги. Оно обладает потребностями, свойственными всем представителям человеческого рода, например потребностями в пище, крове, физической безопасности, принадлежности и любви. Тем не менее природное «Я» каждого индивида уникально в силу конкретных способностей, внутреннего процесса оценки, характера возбуждающих стимулов и порогов обусловливания и тревоги. Природное «Я» — это внутренняя природа человека, или биологическое ядро личности. К сожалению, эта внутренняя природа может работать как на пользу человеку, так и против него; например, учитывая наличие универсальной биологической склонности, можно предположить, что думать нерационально так же хорошо, как и думать рационально (Ellis, 1989).
- *Выученное «Я»*. Выученное «Я» — это продукт опыта научения людей. Использование Я-концепции — это традиционный способ рассмотрения выученного «Я». На рис. 15.3 имеется обозначение ВК (Выученная Я-концепция). ВК состоит из Я-концепций в самых разнообразных областях, таких как области сексуальных отношений, работы, досуга, вкусов и предпочтений, ценностей и т. д.

Для того чтобы рассмотреть Выученное «Я» с другой точки зрения, надо учесть сильные стороны и недостатки жизненных умений в различных областях. На рис. 15.3 имеется обозначение ВУ (Выученные Я-умения). Я-концепции (ВК) людей не всегда отражают сильные стороны и недостатки их жизненных умений (ВУ). Во-первых, люди могут не думать о себе, используя язык навыков. Во-вторых, у них могут быть не развиты определенные жизненные умения, которые им требуются. В-третьих, люди могут не совсем адекватно воспринимать свои сильные стороны и недостатки в различных областях жизненных умений.

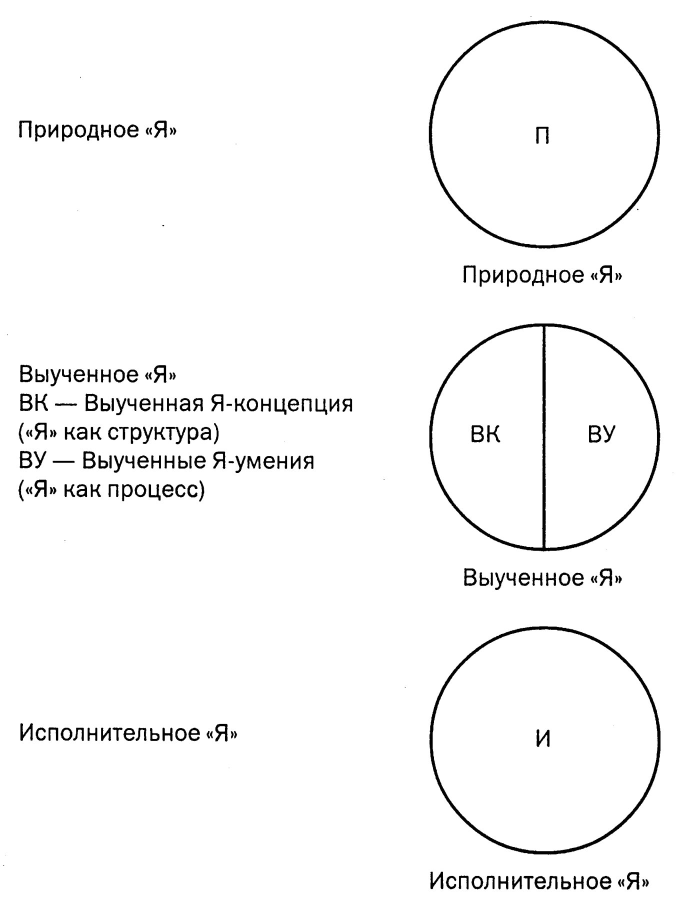


Рис. 15.3. Три формы «Я».

Рассмотрение Выученного «Я» с учетом навыков имеет свои преимущества. ВК представляет собой структуру, с помощью которой люди описывают свои Я-концепции в статических терминах; например, «я подавлен». ВУ связаны с «Я» как с процессом, лежащим в основе использования, сохранения, развития, утраты навыков; например, индивид может сказать: «Я пользуюсь конкретными навыками, которые способствуют развитию моей депрессии». Идентифицировав ВУ, консультанты и клиенты могут по-

пробовать точно определить, какие навыки будут способствовать уменьшению выраженности депрессии. Кроме того, если клиенты будут знать, какова последовательность вариантов навыков, позволяющих уменьшить выраженность депрессии, они смогут использовать эти навыки снова и снова, уже по собственной инициативе.

- *Исполнительное «Я»*. В то время как Природное и Выученное «Я» связаны с биологическими способностями людей, а их Выученное «Я» отражает полученный в прошлом опыт научения, Исполнительное «Я» связано со способностью *создавать* жизнь посредством совершения выбора как в настоящем, так и в будущем. Таким образом, люди не только обладают своими «Я», но и непрерывно создают эти свои «Я». Люди могут выбирать те аспекты Природного и Выученного «Я», которые они желают развивать. Это имеет особенно большое значение в консультировании по жизненным умениям, так как клиенты предпочитают развивать определенные навыки, необходимые для достижения личных целей. Исполнительное «Я» обеспечивает средства, с помощью которых люди могут справиться с неправильными восприятиями и недостатками навыков Выученного «Я», которые блокируют реализацию потенциальных возможностей Природного «Я».

Активизирующее влечение

Обычным людям может быть трудно понять смысл таких терминов, как «актуализирующая тенденция организма» (Raskin, Rogers, 1989, p. 169) или самопонимание. Все люди обладают активизирующим влечением к выживанию, поддержанию и развитию самих себя. Тем не менее инстинктуальные остатки у людей слабо выражены (Maslow, 1970): человеческое поведение, в отличие от поведения животных, не является строго запрограммированными инстинктами. Следовательно, люди могут иметь удачный или неудачный опыт как приобретения жизненных умений, так и обучения тому, как эти умения поддерживать и развивать. Длительный процесс человеческого научения и человеческая способность к символическому мышлению обусловливают наличие множества возможностей для приобретения и сохранения как недостатков, так и сильных сторон жизненных умений.

Активизирующее влечение не является ни хорошим, ни плохим: для описания работы природы нельзя использовать такие термины. Люди — это прежде всего животные и только потом люди как таковые. Инстинктуально люди, по всей вероятности, будут действовать так, чтобы защитить себя и свой род, а не наоборот. Однако биологически, и как индивиды, и как вид, люди имеют предрасположенность и к укрепляющему жизнь, и к разрушительному поведению. Следовательно, как по биологическим причинам, так и в результате неадекватного научения активизирующее влечение может оборачиваться против самих людей.

Цели активизирующего влечения можно рассматривать по крайней мере в трех измерениях: во-первых, основное животное измерение выживания; во-вторых, измерение удовольствия, или то, что Эллис называет «краткосрочным гедонизмом» (Ellis, 1989, p. 209); в-третьих, измерение участия и обязательств более высокого уровня, имеющих более ярко выраженную социальную направленность. Такие термины, как «самоактуализация» (Maslow, 1962, 1970) и «проприативное стремление», использовались для описания «целостности, возникающей только из поддержания главных на-

правлений стремления» (Allport, 1955, p. 51). Жизненные умения требуются для применения каждого из трех вышеупомянутых способов расходования энергии. Однако большинство людей, вероятно, спонтанно руководствуются стремлениями, связанными с выживанием и краткосрочным гедонизмом, а не долговременными стремлениями более высокого уровня, хотя люди могут научиться воздерживаться от достижения краткосрочных целей и устремляться к долговременным целям.

Смыслы тревоги

Тревога, связанная с выживанием

Экзистенциальные консультанты считают, что страх биологической смерти, небытия или разрушения лежит в основе всех других страхов (May, Yalom, 1989; Yalom, 1980). Термин «тревога, связанная с выживанием», пожалуй, предпочтительнее, чем термин «смертельная тревога». Понятие «тревога, связанная с выживанием» лучше, чем понятие «смертельная тревога», отражает наличие страхов, постоянно возникающих в процессе жизни. Тревога, связанная с выживанием, имеет отношение как к страху людей перед самой биологической смертью, так и к страху оказаться недостаточно компетентными для удовлетворения потребностей, связанных с выживанием и воспринимаемых как с психологической, так и с биологической точки зрения.

Тревога, связанная с выживанием, может быть осознанной, предсознательной и бессознательной. Люди могут осознавать свою тревогу, по мере ее усиления, в различной степени. Предсознательная тревога может стать явной в относительно безопасных ситуациях, например во время консультирования или при наличии проникнутых любовью отношений. Значительная часть тревоги подавляется, потому что она слишком сильно угрожает организму и потому что другие люди действуют в своего рода сговоре при подавлении тревоги. Например, подавляемый страх смерти может проявляться в замаскированной форме в снах и кошмарах.

Нормальная и истощающая тревога

Тревога рассматривается как элемент нормальной жизни по ряду причин. Во-первых, возникновение тревоги — это основной животный механизм выживания, с помощью которого подается сигнал об опасности или угрозе для организма. Во-вторых, люди не могут избежать тревоги, связанной с противостоянием данностям существования: смерти, страданию, свободе, изоляции и бессмысленности. В-третьих, тревога — это элемент процессов научения, принятия решения и изменения, причем каждый вид деятельности, получение чего-либо подразумевает отказ от чего-то. Например, достижение определенного уровня психологической независимости от родителей — это задача, связанная с развитием всех людей, однако, как правило, выполнение этой задачи влечет за собой отказ от безопасности с целью достижения, в конечном счете, более высокого уровня безопасности.

По многим причинам люди обучаются недостаткам навыков, способствующим преобразованию нормальной тревоги в истощающую (Alpert, Haber, 1960). В различной

степени все люди приобретают и сохраняют преувеличенное чувство опасности и угрозы, либо общее, либо связанное с определенными ситуациями; данное чувство мешает полноценной психологической жизни. Это представление отразил в своих работах Бек, который утверждал, что тревожные расстройства характеризуются «чрезмерным или неправильным функционированием нормальных механизмов выживания» (Beck, Weishaar, 1989, p. 297). Истощающая тревога может быть причиной возникновения недостатков жизненных умений, а также может быть обусловлена этими недостатками. Люди с тревожными расстройствами могут максимизировать значение отрицательных результатов и минимизировать значение положительных результатов, вместо того чтобы реалистично оценивать ситуации и проявлять тревогу, выраженную в оптимальной степени. В рамках этого процесса люди могут искаженно воспринимать свое умение вызывать желательные результаты или, используя термин Бандуры, верования самоэффективности (Bandura, 1986).

Личная ответственность

Сосредоточенность на личной ответственности подобна сосредоточенности на своем носе. Хотя личная ответственность находится «прямо перед глазами», это понятие не всегда можно четко себе представить (Nelson-Jones, 1984). Консультанты по жизненным умениям берут на вооружение экзистенциальное представление о людях как об индивидах, ответственных за создание собственной жизни (Sartre, 1956; May, Yalom, 1989; Yalom, 1980). Существует и другая метафора — люди несут ответственность за изобретение своей жизни. Создание или изобретение жизни требует постоянного произведения выбора. Личная ответственность — это внутренний процесс, в рамках которого люди работают в направлении «изнутри наружу». Этот процесс начинается с мыслей и чувств и ведет к наблюдаемым действиям. Кроме того, по мере взросления людей значительное количество, если не подавляющее большинство, основных барьеров, препятствующих принятию ответственности, становятся скорее внутренними, чем внешними. Однако и в рамках консультирования по жизненным умениям, и за его пределами люди «чрезвычайно отличаются по степени ответственности, которую они готовы брать на себя в различных жизненных ситуациях, а также по способам отрицания ответственности» (May, Yalom, 1989, p. 377).

Мужество

Слово «мужество» (*courage*) происходит от латинского слова *cor*, означающего сердце. Поль Тиллих в своей вдохновляющей книге «Мужество быть» (*The Courage to Be*), написал: «Мужество быть — это этический акт, посредством которого человек подтверждает собственное бытие, несмотря на те элементы своего существования, которые находятся в противоречии с его самоподтверждением» (Tillich, 1952, p. 3). Мэй, давний друг Тиллиха, проводит различие между физическим, моральным, социальным и творческим мужеством (May, 1975).

Здесь я провожу различие между тремя несходными, но все же имеющими общие черты видами мужества. Во-первых, существует мужество противостояния недостаткам жизненных умений и отказа от них. Хотя недостатки жизненных умений могут

создавать иллюзию безопасности, по определению они ограничивают психологическую жизнь. Мужество может потребоваться для признания бренности человеческого существования. Во-вторых, существует мужество развития сильных сторон жизненных умений. Часто люди должны развивать сильные стороны жизненных умений, несмотря на многие личные факторы и факторы окружающей среды, которые затрудняют выполнение этой задачи. Такие «несмотря на» факторы включают в себя усилия, которые необходимо затратить, и неприятности, возникающие в процессе обучения и изменения. В-третьих, существует мужество поддержания и развития жизненных умений. Нет никакого волшебства или концепции исцеления. Нет и никакого автоматического «награждения» за правильное использование жизненных умений. Консультанты и клиенты должны развивать умение обладать мужеством быть «сосредоточенными» и «подлинными» людьми. Для описания того вида мужества, который я рассматриваю, также используется термин «внутренняя сила».

НОВОВВЕДЕНИЯ

Консультанты по жизненным умениям, анализируя человеческое развитие, стремятся найти ответ на два важных взаимосвязанных вопроса. Во-первых, как люди приобретают сильные стороны и недостатки жизненных умений? В частности, как они приобретают сильные стороны и недостатки навыков мышления и действия? Во-вторых, как люди приобретают язык навыков, способность думать о поведении и анализировать его, используя этот язык? В этом разделе внимание читателя фокусируется в основном на процессах приобретения сильных сторон и недостатков жизненных умений, хотя те же самые процессы могут иметь место при изучении языка навыков. Я начну с рассмотрения навыков мышления и действия.

Внутренние и внешние игры

Если люди должны управлять своим поведением, им следует думать и действовать эффективно. Рассмотрим отдельно внутренние и внешние игры, в которые люди играют в процессе жизни. Внутренняя игра связана с тем, что происходит внутри людей, с их образом мыслей, или навыками мышления. Внешняя игра связана с их образом действий, или навыками действия. Мышление является скрытым процессом, а действие — открытым процессом. Чувства не игнорируются. Людям необходимо испытывать и выражать чувства, а также управлять ими. Однако, как отмечалось ранее, чувства представляют животную природу людей, а не навыки сами по себе.

Навыки мышления

Ниже приводятся краткие описания десяти областей навыков мышления. Используя язык навыков, консультанты могут опираться на понимание взглядов различных ког-

нитивных теоретиков (таких, как Бек, Эллис), не попадая в ловушку различных языков их теоретических позиций. При описании навыков мышления используются обращения ко второму лицу (ты, вы); это поможет читателям глубже осознать смысл этих навыков и убедиться в том, что консультантам и клиентам требуются одни и те же жизненные умения.

Признание собственной ответственности за выбор. Вы отдаете себе отчет в том, что вы — автор своего существования и можете выбирать, как вам думать, действовать и чувствовать. Вы осознаете, что ваше существование ограничено, например неизбежностью смерти.

Ведение внутреннего разговора (с самим собой), позволяющего справиться с ситуацией. Вместо того чтобы говорить с самим собой негативно до возникновения определенных ситуаций, во время происхождения конкретных событий и после них, вы можете сформулировать самоутверждения, которые вас успокоят, помогут вам справиться с ситуацией и подтвердят навыки, которые вы имеете.

Выбор реалистических личных правил. Если ваши личные правила нереалистичны (например, «Я должен всем нравиться», «Другие люди не должны совершать ошибки», «Жизнь должна быть справедливой»), вы предъявляете иррациональные требования к самому себе, к другим людям и к окружающей среде. Вместо этого вы можете сформулировать реалистические правила, например «Я предпочитаю, чтобы меня любили, но нереалистично ожидать проявлений любви от каждого».

Предпочтение точного восприятия. Вы избегаете приклеивать себе и другим слишком негативные или слишком позитивные ярлыки. Вы проводите различие между фактом и предположением и делаете как можно более точные выводы.

Точное объяснение причины. Вы точно объясняете причины событий. Вы избегаете принимать на себя чрезмерно большую ответственность — не прибегаете к интернализации («Это — только моя вина») или к экстернализации («Это — исключительно их ошибка»).

Реалистичное предсказание. Вы реалистично представляете, какова степень риска и вознаграждения, связанных с совершением определенных действий. Вы точно оцениваете угрозы и опасности. Вы избегаете искажения соответствующих доказательств, не проявляя необоснованного оптимизма или, наоборот, пессимизма. Ваше представление о своей способности выполнять задачи вполне адекватно.

Постановка реалистических целей. Ваши кратко-, средне- и долгосрочные цели отражают вашу систему ценностей, они реалистичны, конкретны и имеют временную структуру.

Использование навыков мысленных представлений. Люди мыслят и яркими образами, и словами. Вы используете визуальные образы так, чтобы они вас успокаивали, помогали достигать целей и бороться с плохими привычками.

Принятие реалистического решения. Вы скорее смотрите прямо на решения, чем избегаете их, а затем составляете мнение, проходя через рациональный процесс принятия решения.

Предотвращение проблем и контроль над ними. Вы предвидите возникновение своих проблем и противостоите им. Вы определяете, какие навыки мышления и действия вам потребуются для решения этих проблем. Вы ставите цели и составляете план их достижения.

Навыки действия

Навыки действия предполагают наблюдаемое поведение. Навыки действия — это то, что и как вы делаете, а не то, что и как вы чувствуете и думаете. Навыки действия меняются в зависимости от области применения; например, они имеют свои особенности в сферах общения, обучения, работы, досуга, здоровья, социальной деятельности.

Существуют пять основных способов передачи навыков действия. Я кратко опишу эти способы, обращаясь, как и ранее, к читателю во втором лице.

Вербальные послания. Послания, которые вы передаете словами.

Голосовые послания. Послания, которые вы передаете силой и тоном голоса, артикуляцией, акцентами и темпом речи.

Телесные послания. Послания, которые вы передаете посредством пристального взгляда, контакта глаз, выражения лица, положения тела, жестов, физической близости, одежды, ухоженности.

Послания, передаваемые посредством прикосновений. Это особая категория телесных посланий. При передаче этих посланий важно, какую часть своего тела вы используете для прикосновения, какой части тела другого человека вы касаетесь, насколько вы нежны или настойчивы, позволяет ли вам другой человек дотронуться до себя или нет.

Послания, передаваемые посредством действий. Это послания, которые вы передаете, не встречаясь с другими людьми непосредственно, например посылая цветы или юридическое предписание.

Мы поговорили, используя язык навыков, о том, как люди думают и действуют; теперь рассмотрим некоторые процессы, посредством которых люди приобретают сильные стороны и недостатки жизненных умений.

Поддерживающие отношения

Детям необходимы поддерживающие отношения. Баулби (Bowlby, 1979) говорит о концепции безопасной основы, о так называемой «фигуре привязанности». Он обращает внимание на следующий факт: накапливается все больше доказательств того, что люди, независимо от своего возраста, оказываются самыми счастливыми и наиболее эффективными тогда, когда они чувствуют, что за ними стоит заслуживающий доверия человек, который придет на помощь в случае возникновения трудностей. Роджерс также подчеркнул, что дети нуждаются в поддержке со стороны родителей — в уважении, искренности, эмпатическом понимании; такая поддержка позволяет детям чувствовать, что к ним относятся с чуткостью и что их правильно понимают (Rogers, 1951, 1959). Поддерживающие отношения могут обеспечивать не только родители, но и многие другие люди, например родственники и преподаватели. Большинство взрослых людей, видимо, нуждаются по крайней мере в одной основной поддерживающей связи.

Существуют много причин, по которым наличие поддерживающих отношений и отсутствие неподдерживающих, или враждебных, отношений помогает детям развивать сильные стороны жизненных умений. Во-первых, поддерживающие отношения дают детям гарантию безопасности, когда дети занимаются исследовательской деятельностью и подвергают себя риску в процессе научения путем проб и ошибок. Такое ис-

следовательское поведение подразумевает проведение ряда личных экспериментов, в ходе которых дети собирают информацию о себе и об окружающей среде. Во-вторых, поддерживающие отношения помогают детям прислушиваться к себе. Чувствуя, что их высоко ценят и правильно понимают, дети могут добиться более тесного контакта со своими потребностями, желаниями и личными смыслами. В-третьих, ощущая поддержку, дети чувствуют себя более свободными и более смело демонстрируют другим людям приобретенные ими жизненные умения, не боясь насмешки. В-четвертых, обучение определенным навыкам лучше проводить в контексте поддерживающих отношений, при наличии которых выраженность тревоги, связанной с обучением, уменьшается. В-пятых, поддерживающие отношения способствуют усилению детского чувства собственного достоинства, а при отсутствии поддерживающих отношений это чувство ослабляется. Взрослые могут помочь детям научиться чувствовать себя уверенно при столкновении с жизненными проблемами, а могут сделать их заторможенными, замкнутыми, боящимися идти на риск. В качестве альтернативы дети могут маскировать свою неуверенность чрезмерным стремлением к вниманию со стороны окружающих.

Научение на примере

Люди приобретают сильные стороны и недостатки жизненных умений главным образом посредством научения на основе наблюдения (Bandura, 1986). На примере других людей можно научиться, как надо думать, чувствовать и действовать. Часто люди не осознают, какое поведение они демонстрируют детям. Если один или оба родителя слабо выражают свои эмоции, дети не могут наблюдать за выражением эмоций. Если родители и другие люди используют неэффективные навыки мышления, например прибегают к обвинениям и сверхобобщениям, дети вскоре начинают поступать аналогично. Кроме того, наблюдая за родителями, дети могут приобрести плохие навыки действий, связанных со взаимоотношениями, работой, досугом, заботой о здоровье. Верно и обратное — сильные стороны жизненных умений (умения чувствовать, навыков мышления и действия) можно приобрести посредством ролевого моделирования поведения родителей и значимых других людей. Значимыми другими людьми могут быть ровесники, преподаватели, родные братья и сестры, другие родственники и даже средства информации.

Обучение с использованием примера часто оказывается непреднамеренным, так же как и научение на основе примера. Например, результаты моделирования «менее прямые», когда моделируются навыки мышления, а не навыки действия. Навыки мышления не являются наблюдаемыми в том смысле, в каком наблюдаемыми являются навыки действия; кроме того, навыки мышления редко четко вербализируются. Люди, используя примеры, могут приобрести несовершенные навыки мышления, чувствования и действия, а затем сформировать дополнительный барьер, который будет препятствовать им осознавать, что произошло.

Научение на основе последствий

Научение жизненным умениям посредством наблюдения за ролевыми моделями часто переплетается с научением на основе вознаграждающих или невознаграждаю-

щих последствий. Например, родители, слабо выражающие эмоции, могут негативно относиться к проявлению эмоций своими детьми. Вознаграждающие последствия могут быть первичными или вторичными. Первичные вознаграждающие последствия — это такие последствия, которые люди считают вознаграждающими независимо от своих историй научения; например, вознаграждающими последствиями являются пища, кров, секс, сердечность. Скиннер считает, что все награды в конечном счете получают свою силу от эволюционного отбора. Также он считает, что стремление к специфическому вознаграждению является частью человеческой природы (Skinner, 1971). Однако лишь малая часть поведения немедленно подкрепляется наградой, имеющей очевидное биологическое значение. Большая часть поведения осуществляется как реакция на вторичные награды (например, на одобрение или деньги), которые ассоциируются с первичными наградами или обусловлены ими.

Люди получают последствия в основном двумя способами. Во-первых, существует *классическое обусловливание*, при котором последствия не зависят от воздействий, производимых на окружающую среду. Например, человек, побывавший в серьезной автомобильной катастрофе, может испытывать тревогу как в связи с пребыванием в автомобиле, так и в связи с другими характеристиками несчастного случая, например с местом, где этот случай произошел. Возникновение многих видов отвращения можно объяснить классическим обусловливанием (Lazarus, 1989). Во-вторых, существует *оперантное обусловливание*, при котором последствия являются результатом поведения, характеризующегося воздействием на окружающую среду. Например, поведение, характеризующееся требованиями свиданий, может вести к принятию или к отвержению. Однако люди не только получают последствия, они думают о последствиях, полученных ими в прошлом, и о последствиях, получаемых ими в настоящем, а также создают правила и прогнозы, которыми они будут руководствоваться в будущем (Bandura, 1986). Таким образом, когнитивные процессы могут усилить или ослабить воздействие вознаграждающих последствий или как-либо иначе изменить это воздействие. Кроме того, люди в различной степени биологически склонны обусловливаться вознаграждающими последствиями.

Вознаграждающие последствия играют большую роль в тех случаях, когда они помогают или препятствуют людям приобретать сильные стороны жизненных умений. Буквально с самого рождения люди начинают получать сообщения о том, насколько «хороши» или «плохи» их действия. Обычно, имея самые добрые намерения, взрослые стараются вознаградить детей за развитие навыков, позволяющих справляться с миром. Однако взрослые часто обеспечивают награду несовершенными способами. Например, большинство людей обучаются навыкам поддержания отношений и навыкам мышления на основе сочетания наблюдений за другими людьми, несистематической обратной связи и метода проб и ошибок. Дома или за его пределами детей редко систематически вознаграждают за развитие ими этих жизненных умений. Более того, иногда детей вознаграждают за показ скорее недостатков навыков, чем сильных сторон. Например, дети могут выяснить, что они с большей долей вероятности добьются своего, если будут агрессивно кричать, а не использовать более разумный подход. Кроме того, люди могут приобретать недостатки навыков тогда, когда они становятся чрезмерно зависимыми от внешней награды и перестают доверять собственным суждениям и навыкам. Недостатки навыков также могут приобретать люди, которым сообщают,

что не определенный вид поведения является неадекватным, а вся их личность неполноценна. И последний (по порядку, но не по важности) момент: многие люди приобретают недостатки навыков через получение отрицательных последствий, связанных со своим биологическим полом, расой, социальной принадлежностью или уровнем культуры.

Инструктирование и самоинструктирование*

Психологи, исследующие животное поведение, подчеркивают важность научения на примере и научения на основе последствий. Однако люди способны символически мыслить и общаться. Следовательно, инструктирование — основной способ передачи сильных сторон и недостатков жизненных умений. Инструктирование по жизненным умениям в основном проходит в домашней неформальной обстановке. Часть инструкций имеет очень большое значение; например, необходимо просить детей говорить «пожалуйста» и «спасибо». Родители часто говорят детям, как следует общаться, учиться, заботиться о здоровье и так далее. Родственники и ровесники — еще один источник инструкций, которые дети получают за пределами образовательной среды.

Неофициальное инструктирование по жизненным умениям происходит также в школах и колледжах. Однако систематические попытки тренировать детей и развивать у них широкий диапазон навыков поддержания отношений на сегодняшний день являются скорее исключением, чем правилом. Тем не менее во многих школах введены программы развития жизненных умений в таких областях, как карьерное просвещение и просвещение в сфере, связанной с употреблением алкоголя и наркотиков. Кроме того, некоторые программы развития жизненных умений можно использовать в колледжах и университетах в рамках официального учебного плана или вне этих рамок. Целевые жизненные умения включают в себя навыки поддержания отношений, навыки научения, навыки контроля уровня тревоги, связанной с тестированием и экзаменами, навыки развития карьеры, навыки контроля стресса, навыки эффективного мышления. Чаще всего студенты участвуют в подобных программах на добровольной основе.

Инструктирование может приносить как вред, так и пользу. Можно передавать как недостатки навыков, так и их сильные стороны. По различным причинам те люди, которых обучают, могут сопротивляться своим инструкторам. Иногда инструкторам не удается вовлечь учащихся в процесс обучения, инструкторы лишь сообщают студентам, что им следует делать. Часто инструктирование имеет половой уклон, например умению готовить и навыкам воспитания детей обучают только девочек. Кроме того, инструкторы могут передавать жизненные умения обучающимся в недостаточно четкой форме, так что впоследствии студенты не могут сами себя инструктировать. Если ученики неспособны проговорить про себя соответствующие последовательности вариан-

---

* Английские слова *instruction* и *self-instruction*, употребленные в заголовке и тексте этого параграфа, хотя и имеют словарные значения «обучение» и «самообразование», подчеркнуто переведены как «инструктирование» и «самоинструктирование», поскольку последние точнее передают смысл. Инструктирование и в русском языке имеет привязку к передаче конкретных навыков и умений, в отличие от расплывчатого «обучения» и «образования». — *Примеч. перев.*

тов выборов, это значит, что многие жизненные умения были переданы им и выучены ими неадекватно. Многие виды инструктирования не позволяют достичь такой цели, как научение навыкам самоинструктирования.

Информация и благоприятная возможность

Для развития жизненных умений людям требуется адекватная информация. Например, когда детей держат в неведении относительно основных различий между полами и относительно неизбежности смерти, это препятствует развитию у детей самоосознания и эмоциональной реактивности. Преднамеренно или неумышленно, взрослые часто общаются со своими детьми на основе лжи, замалчивания правды и пристрастного отношения к истине (Steiner, 1974). Кроме того, необходимую информацию не всегда легко получить вне дома. Например, школы очень сильно отличаются по адекватности предоставляемой детям информации, связанной с областью карьеры.

Детям, подросткам и взрослым одинаково необходимо иметь доступную благоприятную возможность проверки и развития жизненных умений. В идеале такие возможности соответствуют уровню созревания и подготовленности. Различие возможностей может быть обусловлено полом, расовой и культурной принадлежностью, социальным статусом, финансовым положением, уровнем образованности (здесь упомянуты лишь некоторые барьеры). Кроме того, людям может повезти или не повезти с родителями — родители могут открывать или ограничивать возможности обучения ребенка. Сами дети и взрослые также играют определенную роль в разыскивании информации и расширении своих возможностей. У некоторых индивидов навыки в этой области развиты лучше, чем у других.

Тревога и уверенность

Дети растут, получая опыт, как способствующий, так и препятствующий развитию у них чувства собственного достоинства. Уровень тревоги удачливых людей такой, что чувство тревоги и защищает их от фактических опасностей, и мотивирует их в направлении реалистических достижений. У менее удачливых людей может развиться истощающая тревога, обусловленная ролевым моделированием, обучением и принятием мер предосторожности в связи с неблагоприятными последствиями. Даже те родители, которые общаются со своими детьми с осторожностью, могут задеть хрупкое детское чувство собственного достоинства. Особенно плохо, если родители при общении с детьми настроены враждебно, а со временем занимают оборонительную позицию. В этом случае детские чувства и восприятие обесцениваются вдвойне: во-первых, начальной агрессией и, во-вторых, дальнейшей агрессией, возникающей у родителей в ответ на реакции детей. Однако дети различаются как биологически по степени, в которой они уязвимы относительно отрицательного родительского поведения, так и по уровню развития навыков, позволяющих справляться с ситуацией.

Несовершенное поведение, возникающее в результате тревоги и демонстрирующее ее, включает в себя следующие элементы: нежелание идти на реалистический риск; скорее напряженное и неверное обучение, чем обучение в расслабленном состоянии;

сильно выраженную тенденцию говорить и поступать неправильно; ненужную агрессию; чрезмерное стремление к одобрению; деятельность, не соответствующую возможностям, при наличии или при отсутствии излишнего усердия. Неадекватное применение различных навыков может еще больше повысить уровень тревоги и сделать научение жизненным умениям в будущем еще более трудным. Тем не менее люди, которым помогают приобретать умение справляться с тревогой или которые сами себе в этом помогают, могут легче научиться жизненным умениям.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЕДУТ СЕБЯ НЕАДЕКВАТНО

Люди могут поддерживать и сильные стороны жизненных умений, и их недостатки. В этом разделе в основном рассматривается, как люди сохраняют недостатки жизненных умений. *Приобретение* сильных сторон жизненных умений и их недостатков связано скорее с вопросом «Что делает по отношению ко мне окружающая среда», чем с вопросом «Что я делаю по отношению к самому себе?», особенно когда дело касается детей. Молодые люди часто зависят от старших. Однако *поддержание* сильных сторон и недостатков жизненных умений — это другое дело. Здесь, отчасти потому что жизненные умения сохраняются и в зрелом возрасте, вопрос «Что я делаю по отношению к самому себе?» становится более важным, чем вопрос «Что сделала или делает по отношению ко мне окружающая среда?». Ниже рассматриваются процессы, которые способствуют *поддержанию* недостатков жизненных умений.

Недостаточно полное использование языка навыков

Существует гипотеза, согласно которой поддержанию у людей недостатков навыков способствует то, что они недостаточно часто думают о своем поведении, используя язык жизненных умений. Отрицательные моменты, связанные с неадекватным применением языка жизненных умений, уже были указаны. Люди могут ходить по замкнутому кругу, описывая свои проблемы обычным образом, вместо того чтобы анализировать их, используя язык навыков. Немногие люди серьезно задумываются о том, как они думают, и немногие имеют представление о различных навыках мышления. Кроме того, большинство людей не знают, как по-новому определить свои повседневные проблемы, используя термины навыков, для того чтобы можно было работать над изменением.

Дефицит навыков мышления

Консультирование по жизненным умениям фокусируется скорее на «застревании», чем на болезни. Дефицит навыков мышления — главная причина, по которой люди поддерживают неадекватные жизненные умения. Чрезмерная тревога, как правило, является обычной темой при дефектном мышлении. Ниже рассматриваются некоторые основные недостатки навыков мышления.

Недостатки объяснения причин

От объяснения причины зависит степень, в которой люди поддерживают недостатки жизненных умений. Ниже перечисляются часто допускаемые в процессе объяснения ошибки, которые могут подкреплять недостатки жизненных умений. Основной тезис таков: при объяснении причин люди часто преобразовывают частичные истины в целостные истины, упуская из виду соответствующие аспекты личной ответственности.

«Таков мой характер». Такое объяснение неадекватно преувеличивает значительность выученного компонента в большинстве недостатков жизненных умений.

«Все дело в моем прошлом, в котором я был неудачником». Если люди, которые покинули свой дом, объясняют сохранение недостатков навыков в настоящем неадекватностью прошлого, такие объяснения не всегда соответствуют истине.

«Все дело в моем невезении». Люди часто добиваются успеха, развивая соответствующие навыки.

«Во всем виновата плохая окружающая среда». Многие люди научились преодолевать недостатки навыков, в развитие которых внесла вклад плохая окружающая среда.

«Это ваша вина». Зачем тратить силы на изменение, если в том, что произошли неприятные события, виноват кто-то другой?

«Это — моя вина». Такое мнение ошибочно; кроме того, принятие вины исключительно на свой счет может разрушать уверенность, необходимую людям для преодоления жизненных трудностей.

Нереалистичные личные правила

Личные правила — это правила типа «делай» и «не делай», которыми люди руководствуются в жизни. Каждый человек имеет внутреннюю книгу правил, содержащую стандарты для себя и для других. Эти стандарты могут быть реалистичными и достаточно гибкими или же нереалистичными и неадекватно жесткими. Эллис предложил использовать термин «долженство» для формулировки жестких внутренних правил, включающих в себя различные слова, выражающие долженствование, — «обязан», «должен», «следовало бы» и т. д. (Ellis, 1980, 1989). Эти нереалистичные правила не только лежат в основе недостатков жизненных умений сами по себе, но и помогают поддерживать другие недостатки жизненных умений. Ниже приводятся примеры личных правил долженства для различных областей жизненных умений.

Чувство. «Я никогда не должен сердиться».
Пол. «Я должен всегда быть на высоком уровне».
Мышление. «Все женщины менее способны, чем мужчины».
Отношения. «Я должен всегда побеждать в споре».
Обучение. «Я должен написать совершенное эссе».
Работа. «Моя работа всегда должна меня стимулировать».
Досуг. «Я должен всегда зарабатывать свое время досуга».
Здоровье. «Я должен всегда подталкивать себя к пределу выносливости».

Стремление соблюдать нереалистичные личные правила, касающиеся изменения (убежденнность в том, что изменение всегда должно быть легким, не требующим усилий и безболезненным), вносит вклад в формирование низкой толерантности относительно фрустраций, связанных с изменением. Низкая толерантность людей в отношении фрустрации может способствовать поддержанию свойственных им недостатков жизненных умений.

Неточное восприятие

Китайская пословица гласит: «Две трети того, что мы видим, находится позади наших глаз». Люди ошибочно поддерживают недостатки жизненных умений, если они твердо уверены в том, что навыки, которыми они владеют, или лучше, или хуже, чем они есть на самом деле. Людям обычно трудно принять противоположную обратную связь, если они слишком высоко оценивают свой интеллект, ласковость, компетентность на работе или качества любовника. Люди также могут неправильно воспринимать как положительную обратную связь, подкрепляя отрицательное представление о самом себе, так и отрицательную обратную связь, подкрепляя положительное представление о самом себе (Rogers, 1959). В обоих случаях дефектное восприятие способствует поддержанию недостатков жизненных умений, а также само по себе является недостатком жизненных умений.

«Механизмы защиты», «защита», «действия, направленные на обеспечение безопасности» — эти определения используются для описания тех способов, с помощью которых люди обрабатывают поступающую информацию, не соответствующую существующим в их сознании личным образам (Freud, 1936; Sullivan, 1953; Yalom, 1980). Защитные процессы предполагают снижение степени осознания с целью достижения краткосрочного психологического комфорта. Защитные процессы варьируются от отрицания поступающей информации до искажения ее различными способами. Например, вы можете стремиться к оправданию своих поступков, придумывать отговорки, когда ваше поведение вызывает у вас тревогу. Или же вы можете проецировать, приписывать мысли и чувства другим людям, вместо того чтобы признавать их своими собственными.

Негативный разговор с самим собой

Негативный разговор с самим собой может быть противопоставлен разговору с самим собой, позволяющему справиться с ситуацией (Meichenbaum, 1986; Meichenbaum и Deffenbacher, 1988). Отрицательные утверждения, являющиеся элементами разговора с самим собой, мешают людям работать над различными недостатками жизненных умений. Наиболее часто встречаются такие отрицательные утверждения: «Я никогда не смогу сделать это», «Я начинаю испытывать тревогу, а это сигнализирует о том, что я могу потерять контроль», «Будущее безнадежно».

Справиться с ситуацией позволяют три главные функции разговора с самим собой, успокоение, тренировка и подтверждение. Примером успокаивающей самоинструкции может быть такое наставление: «Держись спокойно». Образец тренирующей самоинструкции может быть следующим: «Разберись с этой задачей». Пример подтверждаю-

щей самоинструкции — «У меня есть навыки, которые позволят мне справиться с этой ситуацией». Часто три эти вида инструкций объединяют: «Держись спокойно. Разберись с этой задачей. У меня есть навыки, которые позволят мне справиться с этой ситуацией».

Нереалистичные предсказания относительно возможности изменения

Приобретенные недостатки жизненных умений могут превратиться в укоренившиеся привычки, которые трудно изменить (Ellis, 1987). Области нереалистичных предсказаний относительно возможности изменения могут быть следующими.

- Страх перед неизвестным.
- Боязнь возникновения дискомфорта в процессе совершения усилия, нацеленного на изменение.
- Боязнь потери вознаграждения, получаемого при поведении, которое имеет место в настоящее время.
- Боязнь возникновения внутреннего конфликта между прежним и формирующимся Эго.
- Боязнь конфликта с другими людьми, который может возникнуть в результате изменения.
- Боязнь неудачи.
- Боязнь последствий успеха.

Воспринимаемая самонеэффективность или недостаток уверенности в своей способности добиться на практике уровня исполнения, необходимого для получения желаемого результата, особенно если они нереалистичны, могут блокировать изменения (Bandura, 1986). Многие люди оказываются не в состоянии проверить измененное поведение. Если же они пытаются это сделать, то не могут поддерживать измененное поведение при наличии риска возникновения рецидивов. Обучение предполагает отказ от безопасности, гарантированной старыми навыками, ради развития новых навыков. Некоторым людям удается лучше противостоять боязни изменения и рецидивам, чем другим. Некоторые виды навыков мышления, упомянутые ранее, — например точное восприятие и использование внутреннего разговора с самим собой, позволяющего справляться с ситуацией, — помогают людям управлять изменением, вместо того чтобы избегать его.

Неизменные внешние обстоятельства

Поддержанию недостатков жизненных умений обычно способствуют образ мыслей людей и ограничения со стороны окружающей среды. Большинство вышерассмотренных факторов, лежащих в основе приобретения жизненных умений, могут способствовать сохранению недостатков жизненных умений. Между людьми могут установиться недостаточно поддерживающие отношения. Люди могут подвергаться влиянию

примеров неадекватных навыков мышления и действия. Индивиды могут получать несоответствующие вознаграждающие последствия. Люди могут не получать адекватных инструкций по жизненным умениям, а также могут быть не в состоянии инструктировать самих себя с учетом недостатков жизненных умений. Кроме того, люди могут подвергаться влиянию недостаточной или неточной информации и испытывать недостаток возможностей для развития своих навыков и человеческого потенциала.

ПРАКТИКА

Цели

Консультирование по жизненным умениям имеет две главные цели: развитие навыков, позволяющих справляться с определенными проблемами в настоящее время и в будущем, и развитие умелого человека. Цели консультирования по жизненным умениям могут быть всеобъемлющими или сфокусированными, элегантными или неэлегантными. Процесс достижения сфокусированных целей подразумевает оказание клиентам помощи в овладении навыками эффективного выбора в определенных областях, в которых у них имеются проблемы, например при необходимости иметь дело с лицами, обладающими властью, или при необходимости часто выступать публично.

Умелый человек

Всеобъемлющей целью консультирования по жизненным умениям является формирование умелого человека, обладающего знанием и навыками эффективного действия во всех главных областях жизни. Такие термины, как «самоактуализация», «самоосознание», «полноценно функционирующая личность», расцениваются как слишком неопределенные и чуждые повседневному языку большинства клиентов. При наличии времени и определенных обязательств, взятых на себя клиентом, консультанты по жизненным умениям стремятся привести в действие человека, умелого в широком смысле слова, а не только компетентного в конкретных областях. Умелый человек может эффективно делать правильный выбор в ряде областей, а также справляться с новыми ситуациями. Ниже перечисляются жизненные умения, необходимые умелому человеку. Эти умения сгруппированы в соответствии с пятью R укрепления психологической жизни.

Реактивность. Навыки ответного реагирования включают в себя экзистенциальное осознание, осознание чувств, внутренней мотивации и сензитивности, связанной с тревогой и виной.

Реализм. Реализм относится к рассмотренным ранее навыкам мышления, таким как навыки ведения с самим собой разговора, позволяющего справляться с ситуацией, и навыки визуализации.

Установление отношений. Навыки общения включают в себя умение начинать беседу, раскрываться в разговоре, выслушивать собеседника, демонстрировать инте-

рес, сотрудничать, поддерживать уверенность в себе, контролировать чувство гнева и улаживать конфликты.

Вознаграждающая деятельность. Навыки вознаграждающей деятельности включают в себя определение интересов, навыки работы, навыки обучения, навыки досуга и навыки заботы о сохранении физического здоровье.

«Добро-и-зло». Навыки типа «добро-и-зло» предполагают наличие социального интереса, выходящего за пределы непосредственной окружающей среды и этического процесса жизни.

Умение справляться с проблемами и навыки, необходимые для решения проблем

Целями консультантов по жизненным умениям являются оказание клиентам помощи в решении проблем и в изменении лежащих в основе проблем скрытых навыков, которые способствуют сохранению проблем. Полезными являются модели решения проблем, такие как модели, предложенные Каркхуффом (Carkhuff, 1987) и Игэном (Egan, 1994), потому что клиентов часто бывает необходимо научить решать проблемы, которые не могут быть отложены. Главный недостаток таких моделей заключается в том, что в них уделяется неадекватно мало внимания *феномену повторности*, связанному с бесконечным повторным возникновением у клиентов многих проблем. В прошлом клиенты, возможно, повторяли пагубное поведение или недостатки жизненных умений, и велика вероятность того, что клиенты будут делать так и в будущем. Пример такого повторения, которое часто встречалось и встречается независимо от времени, — люди постоянно теряют рабочие места из-за того, что у них не развиты навыки, необходимые для общения с работодателями. Клиенты также могут повторять пагубное поведение или недостатки жизненных умений в самом широком диапазоне ситуаций, имеющих место в настоящее время. Например, люди могут быть неуверенными в себе дома, на работе, на отдыхе и так далее. Клиентам необходима помощь в развитии сильных сторон жизненных умений, которые могли бы сохраниться и в будущем, а не только способствовать решению определенных текущих проблем. В действительности практические соображения могут ограничивать внимание, уделяемое консультантами скрытым недостаткам жизненных умений.

DASIE: пятистадийная модель

Практика консультирования по жизненным умениям структурирована вокруг DASIE (РОСВоД) — систематической пятистадийной модели оказания клиентам помощи как в решении проблем, так и в изменении связанных с этими проблемами жизненных умений. Данная модель обеспечивает структуру или набор руководящих принципов, которые позволяют консультанту сделать правильный выбор. Пять стадий (DASIE) РОСВоД следующие:

D (Develop) РАЗВИВАЙ отношения, точно определяй проблему(ы).
A (Assess) ОЦЕНИ проблему(ы) и переопредели ее, используя язык навыков.

S (State) СФОРМУЛИРУЙ рабочие цели и разработай план воздействия.
I (Intervene) ВОЗДЕЙСТВУЙ с целью развития навыков самопомощи.
E (End) ДОВОДИ начатое до конца и укрепляй навыки самопомощи.

Стадия 1. Развивай отношения, точно определяй проблему(ы)

Стадия 1 начинается с установления контакта с клиентами и заканчивается с началом оказания помощи или во время первого собеседования; иногда эта стадия бывает более продолжительной. На данной стадии ставятся две частично совпадающие задачи: развитие поддерживающих отношений консультант — клиент и работа с клиентами по определению проблем и их более полному описанию. Поддерживающие отношения не ограничиваются предложением эмпатии, бескорыстной сердечности и искренности, консультанты стремятся более активно поощрять развитие независимости у клиентов. Природа поддерживающих отношений имеет свои особенности на различных стадиях модели. На стадии 1 консультанты применяют навыки общения для обеспечения эмоциональной поддержки клиентов в то время, когда клиенты рассказывают и разрабатывают свои истории. На последующих стадиях консультанты пользуются навыками общения для того, чтобы способствовать оказанию тренирующих воздействий.

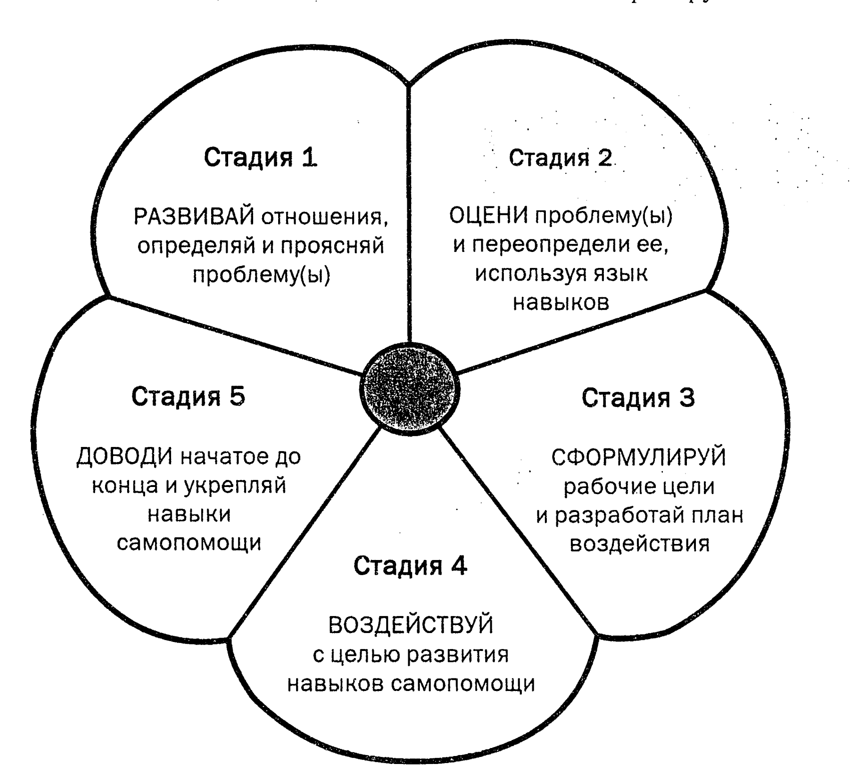


Рис. 15.4. DASIE (РОСВоД): консультационная пятистадийная модель жизненных умений.

Многие навыки, используемые консультантами на стадии 1, те же самые, что и навыки, которые применяются при других подходах например рефлексивное реагирование, резюмирование и конфронтирование. Консультанты сотрудничают с клиентами, чтобы исследовать, разъяснять и понимать проблемы. Вместе они действуют как детективы — «разнюхивают» и выясняют, каковы реальные проблемы и программы клиентов. Затем они разбивают выявленные проблемы на составные части. Для того чтобы определить роль опроса на начальных занятиях, можно провести аналогию с растениями и их корневой системой. Например, клиент приходит к консультанту и говорит: «У меня депрессия. Помогите мне». Это заявление представляет собой надземную часть растения. Однако, слушая, наблюдая и эффективно опрашивая клиента, консультант начинает определять корни проблемы клиента в пяти различных областях. Например, клиент испытывает трудности при общении с супругом(ой), с родителями, не имеет друзей, мало занимается приятной деятельностью и получает мало удовлетворения от работы. После того как оба, консультант и клиент, получат информацию о всеобъемлющей субструктуре проблемы, они могут приступить к развитию гипотез, касающихся того, как клиент способствует поддержанию каждой проблемной сферы.

Консультанты могут использовать язык навыков при структурировании начальных сеансов. Например, можно начать сессию, дав клиентам разрешение в течение неограниченного времени излагать свою историю. После того как клиенты выскажутся, консультанты могут сделать следующее заявление, положив его в основу структуры оставшейся части занятия.

Выслушав вас, я получил общее представление о причинах, по которым вы обратились ко мне. Теперь я хотел бы задать еще несколько вопросов с целью более точного определения вашей проблемы. Затем, в зависимости от того, что мы выясним, я предложу вам использовать такие навыки, которые помогут вам лучше справляться с ситуацией. После того как мы решим, какие навыки могли бы быть вам полезными, мы сможем рассмотреть способы их развития. вас устраивает такой порядок работы?

При структурировании консультанты могут кратко формулировать причины, по которым они придерживаются подхода, связанного с жизненными умениями. Например, консультант может сказать клиенту следующее.

Может быть, вам стоит подумать о своих проблемах, учитывая, какие умения вам требуются для того, чтобы лучше справляться с ситуацией. Таким образом вы получите своего рода «рукоятку» или рычаг для работы над изменением.
Подход, который я использую, предполагает, что большая часть поведения является выученной. Для того чтобы эффективно решать проблемы, люди должны проанализировать свой образ мыслей и действий. От бесполезного мышления и от совершения бесполезных действий можно отучиться, а полезные навыки можно выучить.

Уже на стадии 1 консультанты ищут способы повышения своей эффективности как психологических просветителей. Белая доска является важным орудием консультанта по жизненным умениям. Многие клиенты лучше понимают суть проблем, если составные части этих проблем представлены наглядно. Кроме того, клиенты могут легко переписать то, что пишут те, кто оказывает им помощь.

Рекомендация упражнений для выполнения дома является характерной чертой консультирования по жизненным умениям. Эффективность обучения между сеансами обеспечивается прослушиванием клиентами дома аудиокассет с записями консультационных сеансов. Кроме того, консультанты могут договариваться с клиентами о выполнении других видов домашнего задания, например о заполнении полевого дневника самонаблюдения.

Стадия 2. Оцени проблему(ы) и переопредели ее, используя язык навыков

Цель этой стадии — построить мост между *описанием* и *активной работой* над проблемами и лежащими в их основе недостатками умений. На стадии 1 проблемы описывали, детально рассматривали и уточняли в основном на повседневном языке. Описание проблем клиентов представляет собой скорее расширение их внутреннего кругозора, чем обеспечение их новым пониманием. На стадии 2 консультанты строят на основании собранной на стадии 1 информации исследовательскую гипотезу, касающуюся того, как клиенты думают и действуют, поддерживая трудности. Консультанты дополняют восприятие клиентов и выходят за его пределы в поисках «рычагов», с помощью которых можно работать для достижения изменения. Консультанты сотрудничают с клиентами, чтобы «разложить» проблемы клиентов на навыки, составляющие их недостатки. В то время как стадия 1 может закончиться кратким изложением проблем с использованием повседневных терминов, стадия 2 заканчивается пересмотром, по крайней мере, либо главной, либо самой неотложной проблемы с использованием языка навыков.

На стадии 2 характер поддерживающих взаимоотношений меняется. На стадии 1 консультанты поддерживают клиентов, когда те излагают свои истории собственными словами. На стадии 2 консультанты помогают клиентам понять смысл их истории. На стадии 2 решающее значение имеет умение консультантов удержать внимание клиентов на навыках. Сосредоточенность на навыках не означает, что консультанты немедленно переводят на язык умений все, что говорит клиент. Однако на заднем плане сознания у консультантов на стадии 2 всегда возникает вопрос: «Какие именно недостатки навыков подкрепляют проблемы клиентов?». Большинство клиентов не думают о своих проблемах на языке навыков, поэтому консультантам необходимо быть чуткими, когда они сообщают клиентам о том, что, возможно, у них имеются недостатки навыков мышления и действия.

Консультанты делают разные акценты на вопросах стадии 1 и стадии 2. На стадии 1 консультанты задают вопросы, чтобы точно определить, какова система взглядов клиентов. На стадии 2 консультанты, как правило, задают вопросы, исходя как из собственной системы взглядов, так и из системы взглядов клиентов. Большая часть вопросов основывается на информации, умышленно или неумышленно предоставляемой клиента-

ми, — консультанты учитывают сведения, догадки (как что-либо было сказано, что осталось невысказанным), открытые и трудноуловимые признаки скрытых мыслительных паттернов. Главной задачей консультантов является точное определение недостатков навыков, однако достаточно большое внимание также уделяется определению сильных сторон навыков и ресурсов. Сильные стороны навыков рассматриваются как с целью определения навыков, позволяющих решать проблемы, так и для того, чтобы не дать оценкам превратиться в слишком негативные. Ниже приводится пример — консультант пытается помочь определить свои сильные стороны Тане, клиентке средних лет, которая отказалась от административной работы в университетском офисе.

Консультант: Угу-гм. Прежде всего, я хочу задать вам вопросы, которые могут показаться немного странными. Как вы думаете, какие ваши сильные стороны позволяли вам справляться с проблемами в офисе и успешно работать?

Клиентка: Хм. Как я справлялась с проблемами? Моими сильными сторонами были... это трудно сформулировать, потому что я продолжаю сосредоточиваться на том, что делала неправильно.

Если консультанты еще не сделали этого, они могут предложить ценную идею — разбить проблемы на составляющие их навыки, которые способствуют поддержанию данных проблем. Кроме того, консультанты объясняют клиентам, в чем различие между навыками мышления и навыками действия, при этом часто проводя аналогию между внутренней и внешней игрой. Ниже приведен диалог, в котором консультант закладывает основу для идентификации двух недостатков навыков мышления Тани: нереалистичного правила совершенства и стремления не принимать во внимание свои силы и положительную обратную связь других.

Консультант: У меня создалось впечатление, что здесь немного больше отрицательного, чем должно быть.

Клиентка: Это верно. Как мне кажется, в основе этого лежит следующий факт: я полагала, что должна делать все абсолютно совершенно.

Консультант: И это входит в правило совершенства.

Клиентка: Да.

Консультант: Да.

Клиентка: Я не была бы счастлива, если бы другие люди не говорили, что я — самый лучший менеджер в офисе.

Консультант: Верно, верно, верно.

Клиентка: Я недавно на улице встретила одного из своих бывших сотрудников на улице, и он сказал: «Вы — абсолютная легенда, и мы все время повторяем, что нуждаемся в еще одной Тане». В связи с этим мне остается только повторять: «Вот так так!»

Консультант: Верно, частично из-за своего «правила совершенства» вы чувствовали, что, возможно, не отвечали требованиям совершенства, но это и из-за того, что вы не воспринимали ни свои сильные стороны, ни тот факт, что университетский персонал считал вас просто замечательной.

Клиентка: Да.

Консультант: Но Таня не думала, что она замечательная.

Консультантам необходимо развивать навыки переопределения проблем в терминах навыков и доводить эти рабочие определения до сведения клиентов. Правильное переопределение предполагает перечисление основных недостатков навыков, которые способствуют сохранению проблем. Консультанты должны отличать самое важное от менее важного. Переопределения, которые являются слишком широкими, приводят клиентов в замешательство. Часто помогает запись переопределений в терминах умений на доске. Получение информации в наглядном виде помогает клиентам запоминать то, что вы говорите, и, если необходимо, предлагать изменения. Консультанты используют для наглядного представления слабостей навыков мышления и действия, способствующих сохранению проблем, простую Т-образную схему (см. табл. 15.1). В верхнюю графу Т-схемы внесены заголовки «Недостатки навыков мышления» и «Недостатки навыков действия». Посередине схемы проведена длинная вертикальная линия для того, чтобы можно было перечислять определенные недостатки в правом и в левом поле.

Таблица 15.1

Т-схема переопределения проблемы, связанной с административной работой Тани в офисе.

Недостатки навыков мышления	Недостатки навыков действия
Берет на себя недостаточно большую ответственность за осуществление выбора в процессе работы Придерживается нереалистичных личных правил, например таких: «Каждый должен одобрять мои действия», «Я должна быть совершенным менеджером» Неточно воспринимает действительность, например неадекватно оценивает свои силы, игнорирует положительную обратную связь Ведет негативный разговор сама с собой, например о противостоянии коллегам со сложным характером	Неуверенно дает распоряжения (отправляет слабовыраженные вербальные, голосовые и невербальные послания) Стремится получить поддержку, например со стороны руководителя отдела

Переопределения проблем в терминах навыков, иначе известных как Т-переопределения, следует обсуждать с клиентами. Консультантам необходимо иметь хорошо развитые навыки проведения опроса и фасилитации для проверки переопределений с клиентами. Если консультанты на стадиях 1 и 2 собрали информацию со знанием дела, переопределения навыков должны быть логически основаны на полученном материале. Клиенты, которые осмысливают свои проблемы вместе с консультантами, разделяя их понимание и подход, с большей вероятностью будут развивать у себя навыки оказания самопомощи, чем клиенты, сопротивляющиеся концептуализациям консультантов. Переопределения проблем в терминах навыков — это, по существу, гипотезы, основанные на осторожном

анализе доступной информации о недостатках навыков мышления и действия клиентов. Являясь гипотезами, переопределения могут быть модифицированы с учетом полученной в дальнейшем или более точной информации. Переопределение проблем в терминах навыков может оказаться трудным. Совершение ошибок при переопределении приводит не только к пустой трате времени и усилий, в результате клиенты могут оказаться еще в меньшей степени способными решать проблемы.

В табл. 15.1 представлено переопределение проблемы, связанной с административной работой Тани в офисе, в терминах навыков. Хотя Таня и бросила эту работу, она захотела разобраться в возникших проблемах, потому что, будучи нерешенными, эти проблемы подрывали ее уверенность в получении другой работы.

Стадия 3. Сформулируй рабочие цели и разработай план воздействия

В основе стадии 3 лежат переопределения консультантов в терминах навыков. Целью этих переопределений является фокусировка на вопросе: «Каков наилучший способ развития необходимых навыков оказания самопомощи?». В стадии 3 выделяют две фазы: фазу формулирования рабочих целей и фазу планирования воздействия.

Формулирование рабочих целей

Цели могут быть сформулированы с различной степенью конкретизации. Во-первых, цели можно сформулировать в общих выражениях, например, так: «Я хочу чувствовать себя менее угнетенным», «Я хочу улучшить свой брак», «Я хочу примириться со своей нетрудоспособностью и вернуться к жизни». Такие общие формулировки целей позволяют клиентам понять, чего они хотят от консультирования. Однако общие формулировки относятся в большей степени к намерениям, чем к средствам. Во-вторых, цели могут быть сформулированы в терминах навыков, необходимых для осуществления соответствующих намерений. Этот уровень конкретизации требуется для третьей стадии. Если консультант добился успеха в переопределении проблем в терминах навыков, формулирование целей не должно быть связано с трудностями. Рабочие цели — это обратная сторона переопределений: сильные стороны навыков используются для положительного формулирования, для замены имеющихся недостатков. Например, целью навыков мышления Тани является развитие следующих умений: брать на себя ответственность за осуществление выбора в процессе работы; придерживаться реалистических личных правил относительно совершенства и одобрения; адекватно оценивать свои силы и воспринимать обратную связь со стороны других людей, вести с собой внутренний разговор, помогающий справляться с ситуацией при необходимости противостояния трудным коллегам. Целью навыков действия Тани является развитие умений уверенно давать распоряжения и получать поддержку.

В-третьих, цели можно сформулировать еще точнее. Например, умения Тани уверенно давать инструкции можно разбить на цели конкретных вербальных, голосовых и невербальных сообщений, адресованных различным намеченным людям. Каждый случай требует отдельного рассмотрения. Клиенты могут справляться только с определен-

ным объемом информации в каждый конкретный момент. При излишней детализации на начальном занятии клиенты мало что сохраняют в памяти, если вообще что-то сохраняют. К детальным описаниям целей навыков лучше прибегать на более поздних сеансах. На стадии 3 консультанты должны изложить рабочие цели ясно и кратко. При использовании доски для записей консультанты могут изменять существующие переопределения навыков с целью превращения их в рабочие цели. Консультанты должны убеждаться в том, что клиенты понимают и принимают рабочие цели.

Планирование воздействия

Формулирование рабочих целей обеспечивает выбор вариантов воздействия. Консультанты выдвигают гипотезы не только относительно целей, но и относительно способов их достижения. Между воздействиями и планами существует важное различие. Воздействия — это намеренно осуществляемые виды поведения (как консультантов, так и клиентов), направленные на оказание клиентам помощи в достижении контроля над проблемами и в достижении целей навыков, связанных с этими проблемами. Планы — это определение того, как следует комбинировать воздействия и в какой последовательности их следует осуществлять, чтобы достигнуть рабочих целей.

Клиенты приходят к консультантам с широким спектром разнообразных проблем, ожиданий, мотиваций, приоритетов, временных ограничений, сильных сторон и недостатков жизненных умений. Консультанты «подгоняют» планы воздействия под индивидуальных клиентов. При необходимости оказать конкретную помощь, например при наличии у клиента тревоги в связи с предстоящим неизбежным испытанием, консультанты, как правило, планируют развитие умения справляться с данной проблемой, уделяя меньше внимания изменению скрытых навыков, связанных с проблемой. При наличии достаточного времени для изменения навыков, связанных с проблемами, консультанты могут выбирать между структурированными и открытыми планами.

Структурированные планы — это построенные на основе принципа «шаг за шагом» тренинг и обучение основным принципам воздействий для достижения конкретных целей. Иногда структурированные планы предполагают использование существующего материала; например, консультанты развивают у клиентов навыки релаксации, применяя программу, в основе которой лежит материал, изложенный в книге Бернстайна и Борковца (Bernstein, Borkovec, 1973) «Тренинг прогрессирующей релаксации: руководство для профессий, связанных с оказанием помощи» (*Progressive Relaxation Training: A Manual for the Helping Professions*).

Консультанты и клиенты могут также составлять частично структурированные планы для достижения рабочих целей. Например, если клиент недавно был уволен, ему следовало бы отложить в сторону некоторые занятия и пройти тестирование с целью определения своих интересов и способностей, а также пройти краткий курс по развитию конкретных навыков действия, например навыков составления краткой автобиографии и прохождения собеседования при поступлении на работу. Повестки дня последующих занятий обсуждаются в начале каждого очередного занятия.

Открытые планы позволяют оказывающим помощь консультантам и клиентам при отсутствии заранее определенной структуры выбирать нужные воздействия, определять, каких рабочих целей следует достигать и когда. Преимущество открытых планов

заключается в том, что они являются гибкими. Клиенты могут быть в большей степени мотивированы работать над навыками и имеющим к ним отношение материалом в данное время, чем проходить через заранее разработанные программы, не зависящие от текущих обстоятельств. Кроме того, ввиду того что недостатки навыков проявляются у клиентов часто, работа, проделанная на одном занятии, может иметь самое непосредственное отношение к работе, которая направлена на решение тех же самых или других проблем и проводится на других занятиях.

Стадия 4. Воздействуй с целью развития навыков самопомощи

На стадии воздействий можно поставить три цели. Во-первых, помочь клиентам лучше справляться с представлением их проблем. Во-вторых, помочь клиентам в решении проблем, связанных с навыками, и в развитии сильных сторон навыков для предотвращения и разрешения конкретных ситуаций. В-третьих, помочь клиентам стать более умелыми людьми. Консультанты являются психологическими просветителями или, выражаясь разговорным языком, тренерами, которые дружественно относятся к клиентам. Для того чтобы оказывать эффективное воздействие, консультанты должны обладать хорошо развитыми навыками общения и обучения. Недостаточно знать, *какие* варианты воздействия следует предложить, надо также знать, *как* предложить эти варианты. Квалифицированные консультанты поддерживают баланс между отношениями и ориентацией на задачи; менее квалифицированные консультанты допускают ошибки в обеих областях.

В табл. 15.2 представлены методы психологического просвещения, или тренинга, и методы научения, использующиеся в консультировании по жизненным умениям. Консультанты большую часть времени работают с использованием трех методов тренинга, которые определяются глаголами «рассказывать», «показывать» и «делать». Консультантам требуются специальные навыки обучения для каждого клиента. Глагол «рассказывать» подразумевает четкое инструктирование клиентов относительно навыков, которые они желают развить. «Показывать» — значит демонстрировать осуществление навыков. «Делать» означает создавать для клиентов условия, необходимые для выполнения структурированных действий и домашних заданий.

В индивидуальных занятиях на стадии воздействия можно выделить четыре нередко частично совпадающие фазы: подготовительную, начальную, рабочую и заключительную. В предварительной фазе консультанты заранее размышляют о том, как можно помочь клиентам. Консультанты обеспечивают, если это необходимо, наличие под рукой планов занятий; материалов, необходимых для проведения тренинга, например отпечатанных текстов для раздачи; аудиовизуальных пособий, например досок для записей и магнитофонов для проигрывания аудиокассет. Начальная фаза состоит из встречи, приветствия и усаживания, затем дается разрешение говорить. В начальной фазе консультанты могут счесть необходимым обсудить план занятий. Например, консультанты могут вначале проверить, нет ли у клиентов каких-нибудь вопросов, требующих неотложного обсуждения, а затем обсудить домашнюю работу, которая была задана на прошлой неделе, и сфокусировать внимание на одном или нескольких навыках,

связанных с проблемой и/или проблемами, существующими в жизни клиентов. При необходимости эти планы могут быть изменены в ходе занятий.

В рамках поддерживающих отношений в рабочей фазе консультанты фокусируют внимание на определенных воздействиях на навыки мышления и действия, предназначенных для оказания клиентам помощи в решении проблем и развитии сильных сторон жизненных умений. Всякий раз, когда это уместно, консультанты помогают клиентам использовать язык навыков. Заключительная фаза продолжается от момента окончания одной сессии до начала другой. В этой фазе внимание в основном уделяется подведению итогов, обобщению полученных сведений, обсуждению домашнего задания, подкреплению обязательств, взятых на период между занятиями, а также репетированию и осуществлению навыков вне рамок ситуации, связанной с оказанием помощи.

Таблица 15.2

Методы психологического обучения, или тренинга

Метод психологического обучения, или тренинга	Метод научения
Фасилитировать	Научение на основании самоанализа и более полного изучения самого себя
Оценивать	Научение на основании самооценки и самонаблюдения
Рассказывать	Научение на основании выслушивания
Показывать	Научение на основании наблюдения
Делать	Научение на основании выполнения структурированных действий и домашних заданий
Объединять	Научение на основании развития навыков оказания самопомощи с использованием всех вышерассмотренных методов

Характер воздействия на навыки мышления зависит от того, на какое умение направлено данное воздействие. Обычными действиями являются углубление осознания недостатков выбранного навыка, борьба с дефектным мышлением и обучение эффективному мышлению. Например, консультант, работающий с клиентом, одной из рабочих целей которого является развитие более реалистических правил относительно одобрения, может оказать воздействия в следующей последовательности: применение на практике навыков выбора реалистических личных правил и повышение осознания сути этих навыков; определение используемого в настоящее время нереалистичного правила и его последствий; обсуждение нереалистичного правила, преобразование нереалистичного правила в более реалистичное, например: «Хотя я хотел бы нравиться своим коллегам, для меня важнее то, что я уважаю себя и делаю свою работу настолько хорошо, насколько могу»; побуждение клиента к изменению своих действий в соответствии с измененным правилом, например путем повышения степени уверенности в себе; акцентирование на практике и оказании самопомощи.

Виды воздействия на навыки действия включают в себя развитие у клиентов навыков самонаблюдения, постановку дифференцированных задач, проведение репетиций и ролевых игр, включение в расписание различных видов деятельности, использование

упражнений и игр, оказание клиентам помощи в обеспечении поддержки их измененных действий в домашней среде, окружающей клиентов. Часто консультанты по жизненным умениям, работая с клиентами, проводят индивидуальные эксперименты. Участвуя в таких экспериментах, клиенты используют новые навыки действия в условиях реальной жизни, руководствуясь данными тщательной проверки. Клиенты формулируют утверждения типа «Если... тогда...». В части «если» таких утверждений клиенты обусловливают определенную ситуацию и навыки, которые они намереваются использовать в данной ситуации. В части «тогда» клиенты прогнозируют последствия осуществления своего измененного поведения. После окончания периода репетирования и практики в условиях тренинга клиенты тщательно проверяют эффективность измененных навыков действия в реальной жизни. Затем вместе с консультантами они оценивают последствия.

При оказании воздействий, направленных на усиление фокусировки внимания клиентов на чувствах, консультанты придают особое значение развитию у клиентов навыков мышления и действия. При переопределении проблем и постановке рабочих целей консультантам необходимо проводить различие между переживанием чувств, выражением чувств и управлением нежелательными чувствами. Виды воздействий, направленных на оказание клиентам помощи в *переживании* чувств, включают в себя «узаконивание» важности чувств, вознаграждающее выслушивание, вопросы о чувствах, ролевой игры, борьбу с неаутентичностью, тренинг навыков внутреннего выслушивания и развитие соответствующих навыков мышления. Виды воздействий, направленных на оказание клиентам помощи в *выражении* чувств, такие же, как и описанные выше виды воздействий, направленных на развитие навыков действия. Характер воздействия, направленного на оказание клиентам помощи в управлении нежелательными чувствами, зависит от чувства, которым нужно управлять. Например, воздействия на навыки мышления, оказываемые с целью управления депрессией, могут быть направлены на отрицательные прогнозы, нереалистичные личные правила, неадекватные отрицательные представления о себе, слишком большую ответственность за то, что происходят отрицательные события. Воздействия, оказываемые на навыки действия с целью управления депрессией, могут подразумевать развитие навыков общения, повышение ассертивности, использование навыков, связанных с приятной деятельностью.

Укреплять приобретенные клиентами навыки оказания самопомощи следует в конце каждого занятия и в интервалах между ними. Консультанты часто просят клиентов заполнить специальные таблицы в качестве домашнего задания. Письменное инструктирование по выполнению домашнего задания помогает консультантам убеждать клиентов в том, что выполнение домашнего задания очень важно, помогает разъяснять клиентам наиболее важные моменты, позволяет представлять в письменной форме то, что может быть использовано в качестве напоминания.

Стадия 5. Доводи начатое до конца и укрепляй навыки самопомощи

Как правило, консультанты и клиенты начинают задумываться об окончании курса консультирования задолго до заключительной сессии. Это позволяет обеим сторонам

проработать различные вопросы, связанные с окончанием контакта. Целесообразно постепенно свести контакт с клиентами на нет, встречаясь с ними все реже и реже. Некоторые клиенты могут быть признательны консультантам за проведение нескольких дополнительных занятий спустя один, два, три или даже шесть месяцев после окончания цикла. Проведение таких дополнительных занятий дает клиентам и консультантам возможность оценить прогресс и укрепить навыки оказания самопомощи. Также полезной может оказаться организация в последующем разговоров между клиентами и консультантами по телефону.

Консультанты по жизненным умениям стремятся избегать подхода «тренируйся и надейся». Например, до начала заключительной стадии консультанты структурируют реалистические ожидания при обсуждении рабочих определений и целей с клиентами. Концепция жизненных умений далека от таких понятий, как «волшебство» и «исцеление». Консультанты неоднократно повторяют, что клиенты должны работать и практиковаться не только для того, чтобы приобрести намеченные жизненные умения, но и для того, чтобы поддерживать их.

Консультанты пытаются помочь клиентам овладеть навыками самонаблюдения и оценки. Консультанты побуждают клиентов к передаче и поддержанию навыков, развивая способность клиентов к самоинструктированию, работая в контексте реальных жизненных ситуаций в процессе оказания помощи, рекомендуя клиентам продуктивно использовать время между занятиями посредством прослушивания кассет с записью занятий, репетирования и практического применения навыков. Консультанты часто делают короткие записи на кассетах с целью научить клиентов использовать конкретные навыки в конкретных ситуациях. Например, консультанты учат клиентов вести позволяющий справиться с ситуацией внутренний разговор, чтобы совладать с тревогой, возникающей в ожидании броска с первой отметки для мяча при игре в гольф. Консультанты рекомендуют клиентам записывать на кассеты позволяющий справиться с ситуацией внутренний разговор, который может оказаться полезным в других ситуациях, например при движении по правильному курсу к первой ямке. Таким образом, клиенты не только обзаводятся кассетами, которые они смогут использовать для сохранения навыков в будущем, но и приобретают навыки записи новых кассет, которые могут понадобиться в дальнейшем.

Кроме того, работая с клиентами, консультанты стремятся предугадывать возникновение трудностей и рецидивов. Затем они вместе развивают и репетируют стратегии, позволяющие справляться с ситуацией, с целью предотвращения отклонений и рецидивов и осуществления контроля над ними. Иногда клиентам нужно помочь определить, какие люди смогут поддержать их усилия по сохранению навыков. Консультанты также предоставляют клиентам информацию о благоприятных возможностях для формирования навыков в дальнейшем.

Применение модели

Консультанты в интересах клиентов должны гибко применять консультационную модель (DASIE). Взятие проблем под контроль и изменение связанных с проблемами навыков редко соответствуют четко определенным стадиям. Стадии, как правило, час-

тично совпадают. Консультанты также могут возвращаться к более ранним стадиям по мере появления новой информации или возникновения новых проблем.

DASIE — это модель центральной тенденции. Используя эту модель, консультанты исходят из того, что курс консультирования, как правило, является относительно краткосрочным (обычно курс состоит из 3–10 занятий), и внимание фокусируется на одной или двух главных проблемах и проблемных областях навыков. Следует отметить, что курс консультирования может быть очень коротким, например состоять из 1 или 2 занятий, или курс может быть продлен от 10 до 20 и более занятий. При проведении как краткого, так и продленного курса консультирования консультанты должны решить, на что следует ориентироваться — на личность или на задачу. Например, при проведении краткого курса консультирования может быть нецелесообразно фокусировать внимание на навыках в самом начале, если клиент недавно перенес тяжелую утрату и нуждается в каком-то периоде времени, чтобы поведать свою историю и пережить печаль. С другой стороны, немедленная фокусировка внимания на навыках может быть весьма уместной в случае, если клиент встревожен из-за предстоящих собеседований, связанных с приемом на работу. Поскольку необходимость оказания расширенной помощи может быть обусловлена различными причинами, невозможно дать односложный ответ на вопрос, как следует поступать в подобных случаях. Уязвимые клиенты нуждаются в более мягком и заботливом отношении, чем сильные клиенты, и им может потребоваться больше времени для понимания того, как они подкрепляют свои проблемы. Однако здесь возможно и чрезмерное обобщение. С начального занятия некоторые уязвимые клиенты могут высоко оценивать определение одного или двух конкретных недостатков навыков и работу по их преодолению.

Применение консультационной модели DASIE предполагает, что консультанты обладают адекватными навыками как мышления, так и действия. Консультанты выходят за пределы повседневного языка, чтобы осмысливать проблемы в терминах навыков. Консультанты должны обладать хорошо развитыми навыками общения и обучения. Кроме того, консультантам по жизненным умениям необходим репертуар конкретных воздействий, связанных с проблемами клиентов и навыками, имеющими отношение к этим проблемам. Создание репертуара воздействий требует больших затрат времени и усилий. Умение оказать квалифицированную помощь в сфере жизненных умений — это вызов всей жизни.

Другие применения

Консультирование по жизненным умениям может использоваться, чтобы помочь клиентам противостоять как экзистенциальным заботам, так и непосредственным проблемам. Например, некоторые люди неизлечимо больны раком. Им может требоваться содействие по крайней мере в четырех областях. Консультант должен помочь своему неизлечимо больному клиенту столкнуться лицом к лицу со смертельной тревогой и примириться с ней; справиться с проблемами, возникающими в связи с обусловленными раком переживаниями, например с изменениями во внешности, ухудшением здоровья; справиться с проблемами, которые имеются у клиента независимо от наличия заболевания, например с приводящим к частому возникновению стресса образом жизни, плохими отношениями с супругом(ой); найти смысл для оставшегося периода жизни

(Nelson-Jones, Cosolo, 1994b). Квалифицированный консультант по жизненным умениям не обойдет вниманием все эти области и проявит готовность в них работать.

Консультирование по жизненным умениям применяется и в группах. Во-первых, концепции жизненных умений могут быть вплетены в работу групп, основанную на взаимодействии. Например, члены консультационных групп могут использовать язык навыков, чтобы анализировать либо общение в пределах группы, либо проблемы членов группы, возникающие за ее пределами. Консультанты, работающие с группами, могут также помогать членам группы развивать соответствующие навыки мышления и действия. Во-вторых, принципы консультирования по жизненным умениям могут быть распространены на работу групп, члены которых обучаются жизненным умениям (например, навыкам выслушивания или навыкам управления стрессом). Ключевыми характеристиками таких групп являются использование языка навыков, договоренность относительно целей выработки навыков ясного мышления и действия, предложение поддерживающих отношений, использование хороших навыков обучения и подчеркивание особой важности укрепления выученных навыков оказания самопомощи.

Прежде всего, консультирование по жизненным умениям — это подход, направленный на обучение навыкам оказания самопомощи. «Элегантное» использование данного подхода подразумевает, что клиенты способны применить его при решении как старых, так и новых проблем. Консультационная модель DASIE может быть превращена в модель оказания самопомощи CASIE:

C (CONFRONT) ПРОТИВОСТОЯТЬ своей проблеме, четко определять и уточнять ее.
A (ASSESS) ОЦЕНИВАТЬ свою проблему и переопределять ее в терминах умений.
S (STATE) ФОРМУЛИРОВАТЬ рабочие цели и составлять план воздействий с целью оказания самопомощи.
I (IMPLEMENT) ОСУЩЕСТВЛЯТЬ свой план.
E (EVALUATE) ОЦЕНИВАТЬ последствия выполнения своего плана.

Если люди должны укрепить свою психологическую жизнь, им необходимы мужество и соответствующие навыки.

Вопросы для повторения и самоанализа

Вопросы для повторения материала, изложенного в главе

1. Почему консультирование по жизненным умениям является психологическим образовательным подходом?
2. В чем основные различия между психологической жизнью и биологической жизнью?
3. Что такое жизненные умения?
4. Почему консультанты по жизненным умениям подчеркивают, что язык навыков чрезвычайно важен?
5. Опишите каждую из трех форм Эго. Как они соотносятся друг с другом?
6. Что такое активизирующее влечение?
7. Что представляет собой тревога, связанная с выживанием?
8. Почему нормальная тревога неизбежно присутствует в жизни?

9. Что Нельсон-Джоунс подразумевает под личной ответственностью?
10. Что Нельсон-Джоунс имеет в виду под мужеством?
11. Что представляют собой внутренние и внешние игры, использующиеся в консультировании по жизненным умениям?
12. Опишите каждый из пяти способов передачи навыков действия.
13. Почему поддерживающие отношения важны при оказании детям помощи в приобретении жизненных умений?
14. Что еще, помимо поддерживающих отношений, является важным при оказании детям помощи в приобретении сильных сторон жизненных умений и уклонении от приобретения недостатков жизненных умений?
15. Как люди поддерживают недостатки жизненных умений?
16. Каковы характеристики умелого человека и каковы пять R, необходимые для укрепления психологической жизни?
17. В чем различие между целью установления контроля над проблемой и целью приобретения навыков, связанных с проблемой?
18. Какова роль отношений между консультантом и клиентом в консультировании по жизненным умениям?
19. Какие цели ставятся на стадии 1 модели DASIE и какими навыками должен обладать консультант для того, чтобы их достигнуть?
20. Как консультанты по жизненным умениям оценивают проблемы клиентов?
21. Какие основные умения требуются консультантам для переопределения проблем клиентов в терминах навыков?
22. Какие уровни конкретности используются при формулировании целей клиентов и какой уровень применяется при формулировании рабочих целей?
23. В чем различие между воздействием и планом? Какие существуют виды планов?
24. Что такое тренинговые навыки и какова их роль в консультировании по жизненным умениям?
25. Какие виды воздействия используются для развития навыков мышления клиентов?
26. Какие виды воздействия используются для развития навыков действия клиентов?
27. Какие виды воздействия используются для оказания клиентам помощи:
    а) в переживании чувств;
    б) в выражении чувств;
    в) в управлении нежелательными чувствами?
28. Какие навыки используют консультанты по жизненным умениям для укрепления выученных навыков клиентов, являющихся навыками оказания самопомощи?

Вопросы для самоанализа

1. Как вы реагируете на применение языка навыков к вашим собственным проблемам и к вашей жизни?
2. Идентифицируйте один из ваших недостатков жизненных умений и расскажите, как вы его приобрели.
3. Как вы поддерживали определенный вами недостаток жизненных умений в прошлом и как вы поддерживаете его в настоящее время?
4. Насколько умелым человеком вы являетесь? Ответьте, учитывая каждое из 5 R.
5. Противопоставьте себя какой-нибудь проблеме, существующей в вашей жизни, и переопределите ее в терминах навыков, выявив по крайней мере один недостаток навыков мышления и один недостаток навыков действия.
6. Переведите недостатки навыков мышления и действия, идентифицированные выше, в формулировки рабочих целей и составьте план достижения этих целей.
7. Осуществите свой план и оцените последствия своих действий.

8. Какое влияние, если таковое вообще имеет место, оказывают теория и практика консультирования по жизненным умениям на то, как вы консультируете?
9. Какое влияние, если таковое вообще имеет место, оказывают теория и практика консультирования по жизненным умениям на ваш образ жизни?

Библиография

Nelson-Jones, R. (1993). *Practical Counselling and Helping Skills: How to Use the Lifeskills Helping Model (3rd* ed.). London: Cassell.

Nelson-Jones, R. (1992). *Lifeskills Helping: A Textbook of Practical Counselling and Helping Skills* (3rd ed.). Sydney: Holt, Rinehart & Winston (Australian edition).

Nelson-Jones, R. (1993). *You Can Help!: Introducing Lifeskills Helping*. London: Cassell.

Nelson-Jones, R. (1993). *Training Manual for Counselling and Helping Skills*. London: Cassell

Nelson-Jones, R. (1984). *Personal Responsibility Counselling and Therapy*. Milton Keynes: Open University Press.

***

Nelson-Jones, R. (1979). Goals for counselling, psychotherapy and psychological education: Responsibility as an integrating concept. *British Journal of Guidance and Counselling, 7,* 153–68.

Nelson-Jones, R. (1986). Toward a people-centred language of counselling psychology. *The Australian Counselling Psychologist, 2,* 18–23.

Nelson-Jones, R. (1987). DASIE: A five stage model for problem management counselling and helping. *Counselling, 61,* 2–10.

Nelson-Jones, R. (1988). The counselling psychologist as developmental educator. *The Australian Counselling Psychologist, 4,* 55–66.

Nelson-Jones R. (1989). *Effective Thinking Skills: Preventing and Managing Personal Problems*. London: Cassell.

Nelson-Jones, R, (1990). *Human Relationship Skills* (2nd ed.). London: Cassell.

Nelson-Jones, (1991b). *Lifeskills: A Handbook*. London: Cassell.

Nelson-Jones, R. (1992). In the counsellor's chair: Stephen Palmer interviews Richard Nelson-Jones. *Counselling, 3,* 203–206.

Nelson-Jones, R. (1994a). Hello DASIE! Introducing the lifeskills helping model. *Counselling, 5,* 109–12.

Nelson-Jones, R. & Cosolo, W. (1994b). How to assess cancer patients' thinking skills. *Palliative Medicine, 8,* 115–21.

***

Allport, G. W. (1955). *Becoming: Basic Considerations for a Psychology of Personality*. New Haven: Yale University Press.

Alpert, R. & Haber, R.N. (1960). Anxiety in academic achievement situations. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 67, 204–15.

Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Beck, A. T. (1991). Cognitive therapy: A 10-year retrospective. *American Psychologist, 46,* 368–75.

Beck, A. T. & Weishaar, M. E. (1989). Cognitive therapy. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.), *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 285-320). Itasca, IL: Peacock.

Bernstein, D. A. & Borkovec, T. D. (1973). *Progressive Relaxation Training: A Manual for the Helping Professions*. Champaign, IL: Research Press.

Bowlby, J. (1979). *The Making and Breaking of Affectional Bonds*. London: Tavistock.

Carkhuff, R. R. (1987). *The Art of Helping* (6th ed.). Amherst, MA: Human Resource Development Press.

Egan, G. (1994). *The Skilled Helper: A Systematic Approach of Effective Helping* (5th ed.). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Ellis, A. (1980). Overview of the clinical theory or rational-emotive therapy. In R. Grieger & J. Boyd (Eds.). *Rational-emotive Therapy: A Skills Based Approach* (pp. 1–31). New York: Van Nostrand.

Ellis, A. (1987). The impossibility of achieving consistently good mental health. *American Psychologist, 42,* 364–75.

Ellis, A. (1989). Rational-emotive therapy. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.), *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 197–238). Itasca, IL: Peacock.

Frankl, V. E. (1959). *Man's Search for Meaning*. New York: Washington Square Press.

Freud, S. (1936). *The Problem of Anxiety*. New York: Norton.

Glasser, W. (1965). *Reality Therapy: A New Approach to Psychiatry*. New York: Harper & Row.

Lazarus, A. A. (1984). *In the Mind's Eye*. New York: Guilford Press.

Lazarus, A. A. (1989). Multimodal therapy. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.), *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 503–44). Itasca, IL: Peacock.

Maslow, A. H. (1962). *Toward A Psychology of Being*. New York: Van Nostrand.

Maslow, A. H. (1970). *Motivation and Personality* (2nd ed.). New York: Harper & Row.

May, R. (1975). *The Courage to Create*. New York: Norton.

May, R. & Yalom, I.D. (1989). Existential psychotherapy. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.) *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 363–402). Itasca, IL: Peacock.

Meichenbaum, D. H. (1986). Cognitive-behavior modification. In F. H. Kanfer & A. P. Goldstein (Eds.), *Helping People Change: A Textbook of Methods* (3rd ed., pp. 346–80). New York: Pergamon Press.

Meichenbaum, D. H. & Deffenbacher, J. L. (1988). Stress inoculation training. *The Counseling Psychologist, 16,* 69–90.

Mowrer, O. H. (1964). *The New Group Therapy*. Princeton, NJ: Van Nostrand.

Raskin, N. J. & Rogers, C. R. (1989). Person-centered therapy. In R. J. Corsini & D. Wedding (Eds.), *Current Psychotherapies* (4th ed., pp. 155–94). Itasca, IL: Peacock.

Rogers, C. R. (1951). *Client-centered Therapy*. Boston: Houghton Miflin.

Rogers, C. R. (1959). A theory of therapy, personality, and interpersonal relationships, as developed in the client-centered framework. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A Study of Science* (Study 1, Volume 3, pp. 184–256). New York: McGraw-Hill.

Rogers, C. R. (1980). *A Way of Being*. Boston: Houghton Miflin.

Sartre, J. P. (1956). *Being and Nothingness*. New York: Philosophical Library.

Skinner, B. F. (1971). *Beyond Freedom and Dignity*. Harmondsworth: Penguin.

Steiner, C. M (1974) *Scripts People Live*. New York: Bantam Books.

Sullivan, H. S. (1953) *The Interpersonal Theory of Psychiatry*. New York: Norton.

Sullivan, H. S. (1954). *The Psychiatric Interview*. New York: Norton.

Tillich, P. (1952) *The Courage to Be*. New Haven: Yale University Press.

Yalom, I. D. (1980) *Existential Psychotherapy*. New York: Basic Books



Ричард Нельсон-Джоунс — профессор психологии Мельбурнского Королевского технологического института, член Британского и Австралийского Психологических обществ, преподаватель и психолог-консультант с более чем 30-летним опытом работы.

«Нельсон-Джоунс проделал большую и нужную работу, сжато изложив обширный научный материал, имеющий отношение к социальной когнитивной теории. Написанная им книга поистине великолепна».

Альберт Бандура, профессор психологии, Стэнфордский университет

«Глава, посвященная экзистенциальному консультированию, написана прекрасно — ясно и умно».

Ирвин Д. Ялом, доктор медицины, Стэнфордский университет

«Нельсон-Джоунс написал замечательную книгу, уловив сущность (и не только сущность) мультимодальной ориентации. Глава, посвященная консультированию по жизненным умениям, написана просто блестяще!»

Арнольд А. Лазарус, профессор психологии, США

«Книга, которую вы держите в руках, имеет существенные отличия от других изданий по консультативной психологии, вышедших в России за последние годы. Главная особенность в том, что она обладает всеми достоинствами хорошего учебника».

Л. В. Куликов, доктор психологических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный университет



ISBN 5-8046-0066-4

